



www.talleractual.com

# ESTACION DE SERVICIO ACTUAL Digital



www.talleractual.com

Año 11 • N° 49 • 2023 • Publicación Mensual •

, Productos y Servicios para el Gerenciamiento de las Estaciones de Servicio

## LLEGA EXPO RED 2023 EL 12 Y 13 DE ABRIL



**EL ATRASO EN EL PRECIO DE LOS COMBUSTIBLES**



**BENEFICIOS A REFINADORAS QUE IMPORTEN COMBUSTIBLES**



**Especialista en proteger motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinosen 

# PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO

TENEMOS TODO LO QUE NECESITA EN EL RUBRO AUTOMOTOR



EL ACCESORIO QUE BUSCAS



- Atención personalizada
- Logística y distribución a nivel nacional
- Flota propia de vehículos
- Productos homologados
- Exhibidores adaptados a cada punto de venta



DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL



LAMPARAS | FUSIBLES | ESCOBILLAS | ACCESORIOS EN BLISTER | PRODUCTOS DE SEGURIDAD E HIGIENE INSTITUCIONAL | HERRAMIENTAS



MAGALLANES 6220 (7600) - MAR DEL PLATA - BUENOS AIRES

TEL: (0223) 655-0114 / 2235304926 | VENTAS@ACCESORIOSTOPAUTO.COM | WWW.ACCESORIOSTOPAUTO.COM



## LOSI Y CIA

SOLUCIONES INTEGRALES PARA ESTACIONES DE SERVICIO

### 65 AÑOS ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA PETROLERA

- Obras y montajes
- Servicio de asistencia técnica
- Venta de equipos y accesorios

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE

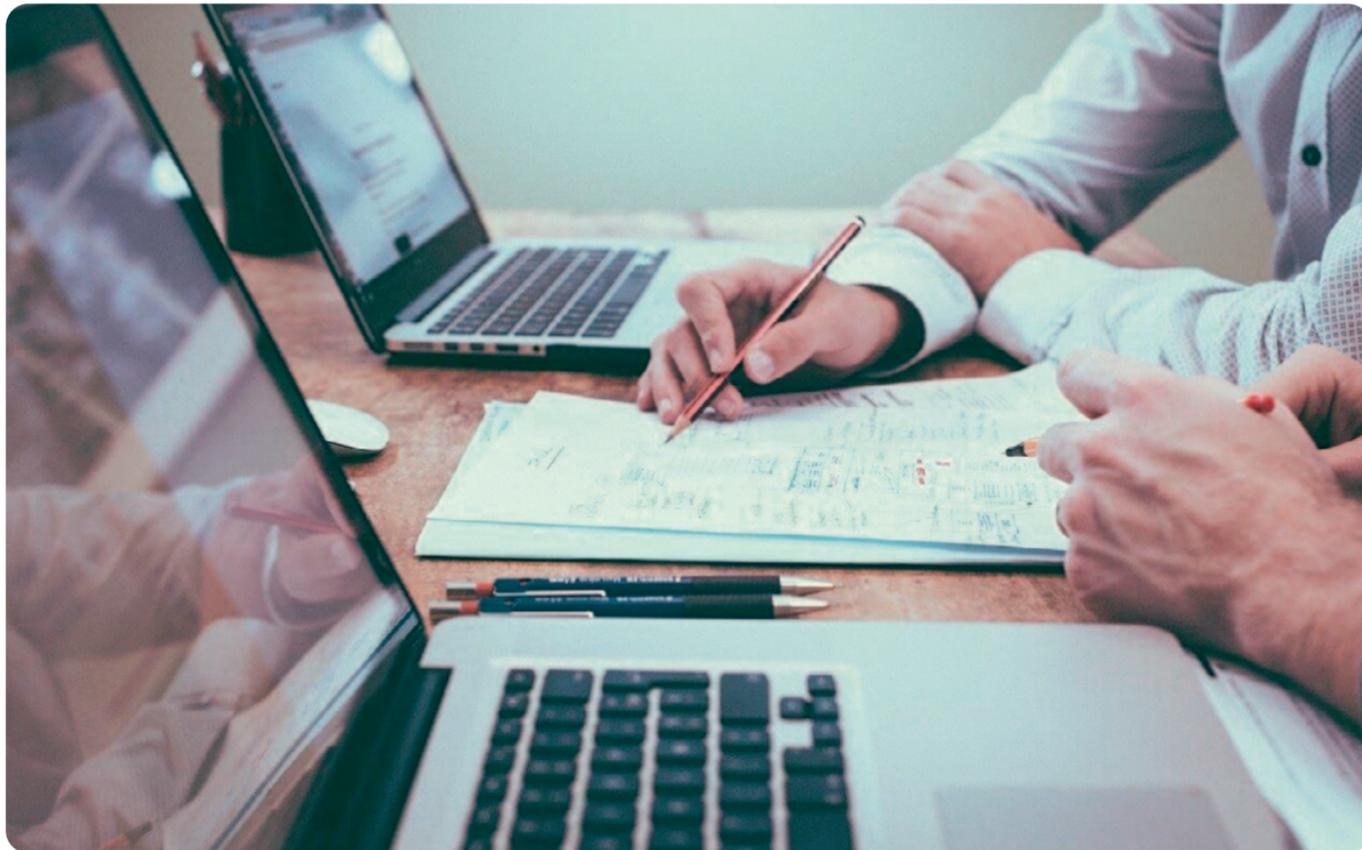


+INFO VENTAS@LOSIYCIA.COM.AR | LOSIYCIA.COM.AR

# APOSTANDO A UN SECTOR MÁS PROFESIONALIZADO Y FORTALECIDO

Fuente: FECAC - Federación de Expendedores de Combustibles y Afines del Centro de la República-

Esta nota es presentada por



FECAC organizó un encuentro con asociados para diagramar una nutrida agenda de trabajo que permita delinear acciones para este nuevo año.

Este encuentro de camaradería, sirvió para debatir acerca de los temas transversales y prioritarios que tendrán lugar este 2023, resaltar hechos transcurridos en años anteriores para intentar que no se repitan y dialogar sobre la dinámica integral del rubro.

## ¿Qué depara este 2023?

Entre las conclusiones del encuentro desde FECAC pueden afirmar que hay mucho acatamiento para que continúen siendo parte del plan estratégico 2023: las acciones de profesionalización e innovación en-



marcadas en el ciclo de capacitaciones, las reuniones con asociados, la búsqueda de nuevos servicios y beneficios que permitan hacer rentable cada metro cuadrado de sus negocios. Fomentar las instancias de vinculación institucional para poder ser cada día más fuertes y muchas acciones de representatividad más.

FECAC invita a sumarse a las próximas instancias para conversar, debatir y continuar trabajando por un sector más preparado.



**EVOCA**  
GROUP

Presenta para su marca

**Saeco**

Una marca del grupo **EVOCA** líder en expendedoras y máquinas de café

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

## Línea Vending



Iperautomática

Phedra EVO

Rubino 200

Cristallo EVO 400

Cristallo EVO 600

## Línea Profesional y OCS



PR SE 50 1Gr

Aroma 200, 300 y 200C

Steel 200

Idea Restyle

Aulika Top / Focus

Lirika Plus / OTC

**Una máquina para cada necesidad, ya sea automática manual, Vending o profesional**

**NUESTRA VISIÓN:** Ser la compañía de preferencia en la provisión de máquinas expendedoras y de café express, por la cercanía y satisfacción de nuestros clientes. La permanente innovación tecnológica, representando los valores y objetivos corporativos.



Av. Segurola 1837 - CABA

[info@evocagroup.com.ar](mailto:info@evocagroup.com.ar)

Tel.: 54 11 4639-4300

# SE ESTIMA UN NUEVO ACUERDO DE PRECIOS CON EL GOBIERNO

Fuente: Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines (CECHA)



Los Estacioneros, propondrán participar de las negociaciones para ampliar la rentabilidad del sector. El vicepresidente segundo de CECHA, Alberto Boz, comenta los caminos que se tomarán para encontrar soluciones colectivas.

Durante marzo se concluirá el acuerdo entre las compañías energéticas y el gobierno nacional, con el último aumento del precio de los combustibles al consumidor final previsto para ese mes, del 3,8%.

Frente a un año electoral, en el que se evitará aumentar el impacto en

los bolsillos de los argentinos, ¿cómo actuarán los referentes del sector estacionero para evitar profundizar la situación crítica del sector? “Sin lugar a dudas habrá un nuevo acuerdo con las petroleras de precios justos, en el que esperamos ser escuchados para que se tenga en cuenta una mayor flexibilidad del margen de ganancias o más beneficios fiscales para las PyMES”, expresa Alberto Boz, vicepresidente segundo de Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines (CECHA).

El directivo sostiene que frente al escenario crítico que se espera, es positivo resaltar el trabajo comunitario de las cámaras provinciales que nuclean a los expendedores.

En este sentido, aclara que ante el freno de las actividades comerciales será más difícil vender productos para alcanzar el punto de equilibrio que dé garantías de continuidad a las pequeñas y medianas empresas que son fuentes de gran cantidad de empleo.

“Hoy es necesario vender entre 310 y 320 mil litros de combustibles mensuales”, confirma Boz y asegura que desde el final del 2022 se iniciaron los pedidos de audiencia en la Secretaría de Energía para presentar las propuestas, al mismo tiempo que cada provincia trabaja con sus diputados para fortalecer la posición del sector y sostener la continuidad de la actividad.



## EFFECTOS DE LAS REGULACIONES

En una búsqueda de consenso, los estacioneros continúan reclamando por el retraso en el valor del combustible tomando de referencia el cálculo del barril del crudo, multiplicado por el dólar oficial y el costo del porcentaje del corte.

*“Si el Gobierno pretende mantener el precio pisado, además de evaluar cómo compensar a las petroleras para que importen a pérdida y sigan produciendo, debe exigir un uno o dos por ciento más de margen al estacionero”,* subraya el referente de CECHA y aclara que, actualmente, se está ganando un 4 por ciento menos de lo esperado.

También señala que este desfase podría verse reflejado en una falta de inversiones, ya que la mayoría de los costos de mantenimiento están

dolarizados y los impuestos y paritarias, ajustados a los índices inflacionarios.

*“Tememos que este año se dé el cierre masivo de Estaciones de Servicio que se viene aguantando desde hace tiempo”,* concluye Boz.

## CAMINOS DE GESTIÓN

Además del diálogo con las autoridades estatales, los referentes de CECHA llevan adelante diferentes iniciativas que pretenden complementar las soluciones que se demandan de las decisiones políticas.

Por ello, iniciaron, junto a la diputada nacional María Victoria Tejeda, un proyecto de ley que modifica el artículo 15° de la Ley N° 25.065 para reducir las comisiones y los plazos de cobro que las entidades financieras establecen para compras en Estaciones de Servicio con tarjetas de crédito y débito.

Por otra parte, las Cámaras empresarias realizan mesas de negocio, compras y servicios comunitarios para reducir los gastos cotidianos.



# LOSI Y CÍA: CONTROL DE FLOTAS ORPAY 1000.

## AGILIDAD EN LA GESTIÓN DE COMBUSTIBLE, SOLUCIÓN PARA LA INDUSTRIA.

Esta nota es presentada por



**S**in duda la ventaja fundamental al utilizar un control de combustible, es conocer con certeza dónde se encuentra mi activo principal, qué vehículo fue abastecido, quién lo conduce, cuál es su rendimiento, etc. ¿Por qué es tan importante? Hay estudios que sugieren que en la estructura de costo de una empresa de transporte, el consumo de combustible está implicado entre un 75/80%.

Es una solución de control de abastecimiento modular ideal para inte-

grar a tu equipo de despacho, demanda una infraestructura de instalación extremadamente simplificada y posibilita mayor seguridad, control y gestión de la operación a través de la identificación del atendedor y del vehículo, además de la posibilidad de integración con soluciones de administración en sitio.

El controlador de flota Orpay 1000 se puede integrar sin inconvenientes a surtidores de varios de marcas y modelos.

El OrPay 1000, posee antena receptora RFID modelo MWGT ya integrada, permitiendo la identificación automática de la flota por medio de dispositivos de identificación embarcados (FuelOpass/NanOpass+DataPass), asegurando solo el suministro de vehículos autorizados.

Enfocado en la eficiencia y reducción de costos operativos, asegura agilidad en el suministro de vehículos, ayuda a los administradores de flotas a reducir los costos de combustible y maximizar la eficiencia de la operación, generando datos precisos y en tiempo real.

### ¿Cuáles son sus BENEFICIOS?

Reducción de acciones laborales y seguridad: el sistema de identi-



ficación del atendedor garantiza que sólo las personas autorizadas realicen el abastecimiento

Reducción de pérdidas / desvíos de combustible: control en tiempo real e informes gerenciales automáticos

Integración con otros sistemas (ejemplo ERP del cliente)

Posibilita la gestión y división de gastos de abastecimiento por Centro de Costos Departamentos / Flotas / Terceros

Optimización de recursos: reducción del tiempo de parada del vehículo para abastecimiento y la gestión de la productividad de atendedores y conductores

El controlador de flotas es una solución innovadora que se adapta a las necesidades de cada cliente para la gestión y control del

combustible que se despacha del surtidor. Es importante mencionar que, para lograr una máxima eficiencia en el circuito de gestión de combustibles, no solo hay que controlar lo que se despacha sino las descargas que realizan los camiones en los tanques (el stock físico en los depósitos), para esto disponemos de sistemas de Telemedición en tanques VEEDER-ROOT.

Nuestros técnicos están certificados por Gilbarco-Veeder Root para el asesoramiento, instalación y servicio de posventa.

Ofrecemos soporte técnico remoto que permite la resolución de problemas e inquietudes de nuestros clientes en tiempo real y a bajo costo.

Estos equipos tienen entrega inmediata. Para más información pueden contactarnos a través de: [ventas@losiycia.com.ar](mailto:ventas@losiycia.com.ar),

TEL.: (0291) 4050 566 o whatsapp 291-6481770.

Ingresando a [www.losiycia.com.ar](http://www.losiycia.com.ar) podrán ver toda la info de los productos ofrecidos

<https://losiycia.com.ar/productos/orpay-1000/>

Espacio de Publicidad

**TOP AUTO**

Esta nota es presentada por



CENTRO Y SUR DEL PAÍS

**ENVIO  
SIN CARGO****LOGISTICA**

Queremos destacar el servicio que ofrecemos desde hace años, de manera ininterrumpida, en la logística propia con entrega sin cargo, a 6 provincias. Hoy en día los costos de logística son altos, y por eso queremos destacar el servicio que ofrecemos.

Entregamos en 6 provincias: Buenos Aires, Rio Negro, Neuquén, Chubut, La Pampa, Córdoba semanalmente. En el resto de las provincias la entrega es tercerizada.

Espacio de Publicidad



Nos destacamos por ser Proveedor Integral de Estaciones de Servicio y Accesorios Automotor, con más de 25 años de trayectoria en el mercado a nivel nacional. Queremos que TOP AUTO continúe siendo “la



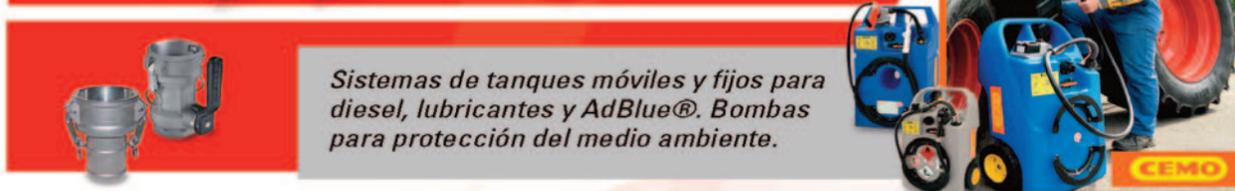


Espacio de Publicidad

# KEFREN, para el manejo y transvase de combustibles

## ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Kefren tiene la solución a los problemas que se le presenten. Servicio, calidad, stock permanente, entrega inmediata, consultas On line: [cpassacqua@hotmail.com](mailto:cpassacqua@hotmail.com). Información permanente de las novedades del mercado, reparaciones y mantenimiento. Repuestos de todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren suministra a todo el mercado de accesorios para Estaciones de Servicio y llegamos a estas a través de nuestra amplia base de datos actualizadas por medio de nuestro envío diario de correos electrónicos informativos.



Sistemas de tanques móviles y fijos para diesel, lubricantes y AdBlue®. Bombas para protección del medio ambiente.

<b>BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION</b>	<b>MEDIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR</b>	<b>PRO25 PARA BOMBAS INDUSTRIALES</b>	<b>MEDIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE</b>	
<b>BOMBAS 220 VOLTIOS UREA</b>	<b>BOMBAS SUZZARABLU AC</b>	<b>NOZZLE METERS K500</b>	<b>NOZZLE METERS K40</b>	<b>DISPENSER ST WITH METER + FILTER</b>
<b>BOMBA INTELIGENTE</b>	<b>MEDIDORES DE FLUJO</b>	<b>BOMBAS DE 12 / 24 V CC</b>	<b>BOMBAS DE 115 / 230 V CA</b>	<b>BOMBA CORRIENTE DIRECTA</b>
		<b>PICOS AUTOMÁTICOS PARA CAMIONES MINEROS</b>		

Más De 30 Años de Experiencia en las Industrias de Minería y de Ferrocarriles



Chilavert 1020 (1772) • Villa Celina • Pcia. de Bs. As. • Rep. Arg.  
Tel.: (54-11) 4442-0112 // 4622-9857/2853 // 4462-5003

Fax: (54-11) 4622-9857 // 4442-0112 • [ventas@kefrenargentina.com.ar](mailto:ventas@kefrenargentina.com.ar)

[WWW.KEFRENARGENTINA.COM.AR](http://WWW.KEFRENARGENTINA.COM.AR)

Espacio de Publicidad

KEFREN, importa-exporta, fabrica, vende y distribuye las mejores marcas en el exterior y en la Argentina, en todo lo que tiene que ver con el trasvase, almacenaje y medición de combustibles, superando los 30 años de prestigio en el país en el Mercado Petrolero, Industrial y Agrícola.

Nuestra filosofía es brindar la mejor atención y asesoría a todos nuestros Clientes en forma Integral o personalizada, brindando más servicios sin costos adicionales.

Los rubros que abarcamos son los siguientes:

- Accesorios para Camiones Cisternas.
- Accesorios para GNC.
- Accesorios para Estaciones de Servicio.
- Accesorios para Tanques

- Acoples - Baterías - Bombas - Consolas de control de fuga.
- Federal Procces - Filtros
- Indicadores de nivel - Lubricación - Materiales Antiexplosivos - Medidores - Protección Catódica - Swivel and Breakaways - Válvulas - Visores

**FILL-RITE**  
BOMBAS, MEDIDORES, SISTEMAS DE TRANSFERENCIA DE COMBUSTIBLES, PRODUCTOS PARA ADBLUE, BOMBAS PARA LA ANTARTIDA.

**SOTERA**  
BOMBAS, MEDIDORES, SISTEMAS VERGÁTILES Y RESISTENTES DE TRANSFERENCIA DE QUÍMICOS.

### ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

[www.kefrenargentina.com.ar](http://www.kefrenargentina.com.ar)

<b>INDUMENTARIA PARA SEGURIDAD</b>	<b>LINTERNAS ANTIEXPLOSIVAS</b>	<b>BALDES CONTRA INCENDIOS</b>	<b>SEMAFOROS PARA GARAJES</b>
<b>EMBUDOS DE DESCARGA</b>		<b>ABSORBENTES CALCETINES</b>	<b>ABSORBENTES EN BOLSAS BALDES</b>

Telefax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853 - 4462-6329 [kefren@netizen.com.ar](mailto:kefren@netizen.com.ar)  
[info@kefrenonline.com.ar](mailto:info@kefrenonline.com.ar) • [kefrenargentina.com.ar](mailto:kefrenargentina.com.ar) • [cpassacqua@hotmail.com](mailto:cpassacqua@hotmail.com)

Espacio de Publicidad

# ESPECIALISTAS EN PRODUCTOS CONGELADOS DE PRIMERAS MARCAS



**LATINA COLD FOODS**, con 30 años de experiencia en el rubro de congelados, llegamos todos los días al AMBA, hasta LUJAN, PILAR, ESCOBAR, ESTEBAN ECHEVERRIA, LANUS, AVELLANEDA y QUILMES y todo C.A.B.A.



**DISTRIBUIMOS LAS MEJORES MARCAS: McCain, Unión Ganadera y Granja Tres Arroyos, entre otras.**



**DISTRILAT**  
TE OFRECE UNA LÍNEA AMPLIA DE PRODUCTOS Y CON LOS PRECIOS QUE ESTÁS BUSCANDO.

**DISTRIBUIDOR MAYORISTA DE ALIMENTOS CONGELADOS**

**EXCLUSIVO VENTA SECTOR GASTRONÓMICO**

RESTAURANTES - GRANJAS - CARNICERIAS  
PARRILLAS - CERVECERIAS - COMEDORES

**PARA ASESORAMIENTO Y PEDIDOS COMUNÍCANOS CON NOSOTROS**  
Tel.: (011) 7708-7351/ (011) 6080-0598/ (011) 6080-5947.  
Berutti 1657 - Loma Hermosa - Pcia Bs. As. - [www.latinacoldfoods.com.ar](http://www.latinacoldfoods.com.ar) - E-mail: [distrilatfrozen@gmail.com](mailto:distrilatfrozen@gmail.com).

Espacio de Publicidad

Contamos con una flota propia de transporte, cumpliendo con todos los requisitos de cadena de frío; y asegurando así la llegada en tiempo y forma de las entregas.



La recepción de los pedidos, se realizan en nuestro call-center con 24hs. de anticipación. Los pedidos, se toman de 9.00 a 16.00hs.

Además, realizamos orientaciones técnicas de los productos que distribuimos, y mantenemos un trato personalizado con el cliente.

Entre las principales marcas que distribuimos están: McCain, Unión Ganadera y Granja Tres Arroyos, entre otras.

Espacio de Publicidad

Para recibir el asesoramiento indicado y hacer tu pedido telefónicamente, comunícate con nosotros: (011) 7708-7351/ (011) 6080-0598/ (011) 6080-5947. Nos encontramos en Loma Hermosa, Berutti 1657 Pcia Bs. As., y para aclarar dudas, escribinos un mail a: [distrilatfrozen@gmail.com](mailto:distrilatfrozen@gmail.com). Seguíenos en nuestro Newsletter para estar informado de los nuevos productos y ofertas. ¡No te lo pierdas!

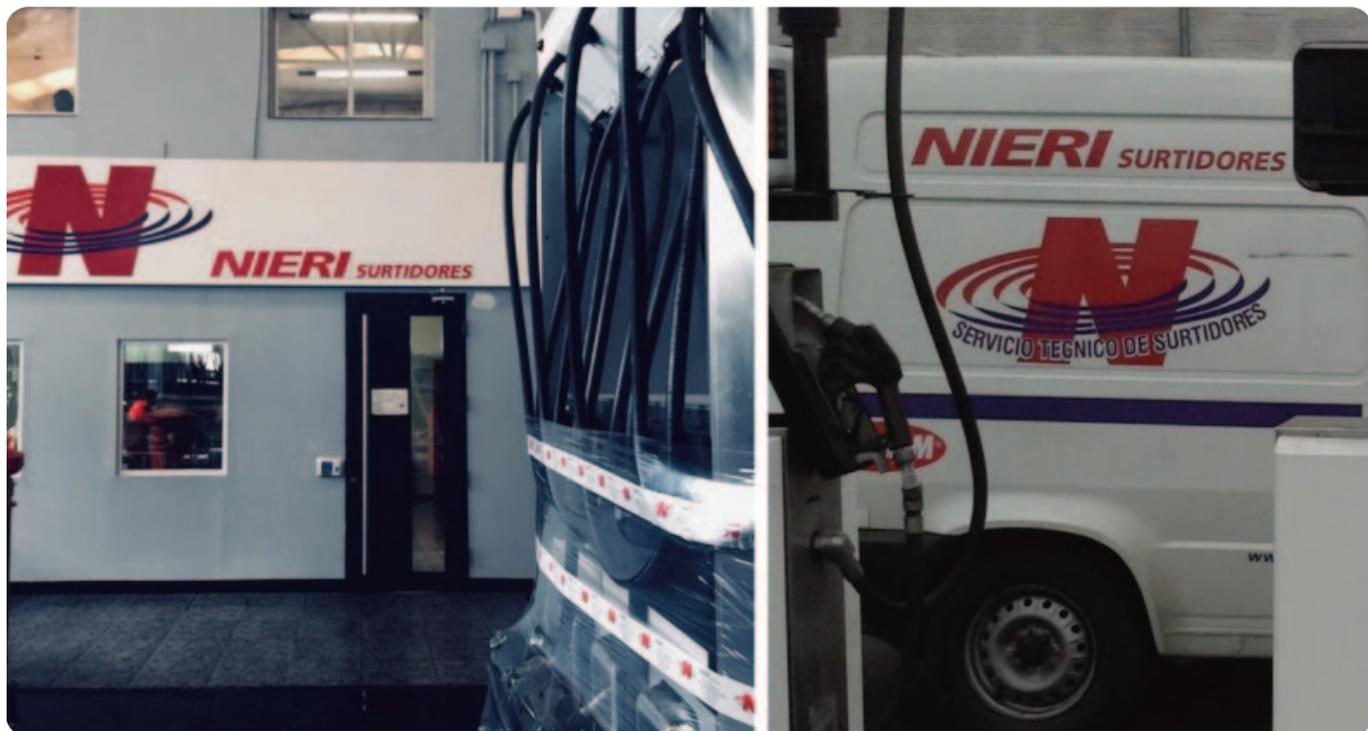
**Distrilat** te ofrece una línea amplia de productos y con los precios que estás buscando.



[www.latinacoldfoods.com.ar](http://www.latinacoldfoods.com.ar)

Espacio de Publicidad

# NIERI CUBRE TODAS LAS MARCAS Y MODELOS DE SURTIDOR



**M**antenemos, instalamos, reparamos y vendemos surtidores nuevos y reacondicionados.

Nuestro crecimiento a través de los años nos llevó a asistir a las principales petroleras del país: YPF, AXION, PUMA, DAPSA entre otras, proporcionándoles en forma directa todo tipo de soluciones.

A nivel País, la necesidad de servicios se va incrementando en forma exponencial, gestando así una ampliación de nuestros servicios, abarcando especialidades tales como: Eléctrica-electrónica, Tecnológica, Imagen, Sistemas, Telemedición, etc.

Espacio de Publicidad

De todo esto se desprende que actualmente nos encontramos en condiciones de asegurar un nivel de servicio diferencial y de excelencia, cubriendo todas las marcas y modelos de surtidor con las que cuenta cada Estación de Servicio.

Las instalaciones de NIERI Surtidores, se encuentran equipadas con las herramientas y equipos imprescindibles para la reparación, alistamiento, prueba y mantenimiento tanto electrónico como mecánico del surtidor de combustible.

**NIERI SURTIDORES**

**Instalación, Mantenimiento y Reparación Integral de Surtidores**  
**Venta de Equipos (nuevos y reacondicionados)**

**TOKHEIM** **RINA** **PEI**

J.P. Angulo 1471-Dock Sud (1871)-Bs.As.-Argentina TEL: (54-11)4 201.1056/9214  
[www.nisurt.com.ar](http://www.nisurt.com.ar)

Espacio de Publicidad

También disponemos de equipos para el pintado de paneles y contamos con un amplio stock de materiales para efectuar el recambio de los mismos.

Periódicamente realizamos cursos de capacitación teórico-práctico, ya sea para nuestro personal, como así también para los distintos subcontratistas del país incluyendo al personal de nuestros clientes.



La totalidad de los técnicos, se encuentran capacitados tanto en electrónica como hidráulica con actualizaciones permanentes brindadas en nuestra sala de capacitación y conferencias, donde además contamos con un banco de pruebas de surtidores.

Nuestra dotación cuenta con auditorias operativas que mediante controles sistemáticos y al azar chequea el servicio brindado por nuestro

Espacio de Publicidad



personal y nuestros subcontratados, para garantizar el cumplimiento de nuestros elevados estándares de calidad.

Nuestra asistencia es personalizada, lo que nos permite mantener la excelencia en todos los aspectos y servicios.

NIERI cubre todas las marcas y modelos de surtidor

Cabe destacar que NIERI Surtidores, es la primera empresa certificada, según normas ISO 9001 (Desde 2002 hasta la fecha), en el rubro de Mantenimiento, Reparación e Instalación de Surtidores.■

Formamos parte del Petroleum Equipment Institute (2002), SICLAR (2010) y Metrología Legal, bajo el Nro. De Inscripción 5008.

Mensajes a: [info@nisurt.com.ar](mailto:info@nisurt.com.ar)

Espacio de Publicidad

# REGISTRADORES DE CONTROL S.A.


**REGISTRADORES DE CONTROL S.A.**

DESDE 1969 EN SISTEMAS DE CONTROL



Desde sus comienzos Registradores de Control S.A. comercializa máquinas para oficina Protectoras de cheques, destructoras de documentos.

En el año 1981, tras el cese de actividades de la empresa Simplex Time Recorders de EE.UU., es nombrada como distribuidora en Argentina de sus productos, delegándosele la comercialización de relojes de : Control de Personal, Fechadores Horarios y Relojes de Control de Serenos.

En el año 1989, adquiere la empresa Neovisión S.R.L. distribuidora de los famosos relojes de lectura directa, marca Solari Udine, de Italia,


**REGISTRADORES DE CONTROL S.A.**

DESDE 1969 EN SISTEMAS DE CONTROL

**Tickeadora para Estacionamiento**

**Modelo RDC 1020**

- \*Administra autos en playa.
- \*Cajas Parciales y Totales.
- \*Admite hasta 10 categorías de vehículos distintas.
- \*Fácil de programar.
- \*Porta rollo incorporado.
- \*Impresor Térmico para rollos de 57 x 30 mm.

**Asistencia y Control de Accesos**


- Equipos de Avanzada Tecnología de Reconocimiento Facial y Huella Digital.
- Uso para oficinas, talleres y/o fábricas.
- \*Accesos
- \*Barreras Vehiculares
- \*Sensores de puerta abierta
- \*Cerraduras Electromagnéticas

**Cámaras de Seguridad**


- \*Sistemas de CCTV
- \*Videovigilancia
- \*App para monitoreo desde cualquier dispositivo móvil con acceso a internet.


**BARRERAS VEHICULARES**
**Sarmiento 385 Piso 1° Of. 6 - C1041AAG - C.A.B.A.**
**Tel.-Fax (011) 4325-4210 / (011) 4322-1505 \_ Zona Norte: Tel.-Fax (011) 4799-1125**
**E-Mail: [info@registradoresdecontrolsa.com](mailto:info@registradoresdecontrolsa.com)**
**VENTAS - SERVICE - INSUMOS**

**Móvil: 11 3584-5015**
**[www.registradoresdecontrolsa.com](http://www.registradoresdecontrolsa.com)**

Espacio de Publicidad

productos que seguimos comercializando hasta la fecha.

Hoy en día, Registradores de Control S.A., cuenta con una amplia gama de relojes de control. Posee un departamento de desarrollo tecnológico, para ofrecerle a nuestros clientes los mejores productos y un adecuado servicio post venta.

### **Productos que comercializamos**

#### **Relojes de Control de personal:**

Convencionales a tarjeta de cartulina

Convencionales con sensor biométrico

Computarizados

Biométricos, por huella digital y reconocimiento facial

Proximidad con tarjetas inteligentes

Lectores magnéticos

#### **Relojes emisores de tickets para estacionamientos:**

Máquinas con impresores térmicos

#### **Relojes fechadores:**

Electrónicos con matriz de punto

Electromecánicos

Espacio de Publicidad

### **Relojes de control de sereno.**

Electrónicos con conexión a PC

Electrónicos sin conexión a PC.

### **Relojes de Lectura Directa.**

Calendarios

Lectura directa

Relojes a Led.

### **Máquinas contadoras de billetes.**

### **Máquinas contadoras de monedas**

### **Detectores de Billetes Falsos**

### **Destructoras de documentos.**

Para obtener mayor información respecto a nuestros productos o solicitar demostraciones de nuestros equipos, nuestros medios de comunicación son los siguientes: Tel.-Fax: (011) 4325-4210 // (011) 4322-1505 - Sarmiento 385 – Piso 1ro. – Ofic. 6 – C.A.B.A. – CP. C1041AAG

**Zona Norte:** Tel – Fax: (011) 4799-1125 // Móvil: 11 3584-5015

E-mail: [info@registradoresdecontrolsa.com](mailto:info@registradoresdecontrolsa.com)

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



Espacio de Publicidad

# SURTIGOM, TODO PARA LA ESTACIÓN DE SERVICIO

Esta nota es presentada por



Con el paso del tiempo, SURTIGOM, crece y se destaca, superándose día a día en calidad y prestación de servicios, brindando una extensa diversidad de equipos y repuestos, dirigidos al trasvase y medición de combustibles.

Los servicios que se ofrecen, son los indicados para la necesidad de cada cliente, y su amplia capacidad logística, experiencia y responsabilidad, avalan a SURTIGOM, con sus especializaciones en:

- Fabricación de Surtidores para combustible nuevos y repuestos.

Espacio de Publicidad

- Armado de equipos para trasvase y medición de combustible.
- Tanques Aéreos y Subterráneos para Combustibles.
- Protección catódica e Instalaciones Eléctricas en Estaciones de Servicio.
- Materiales Antiexplosivos y de Seguridad
- Automatización de duchas.

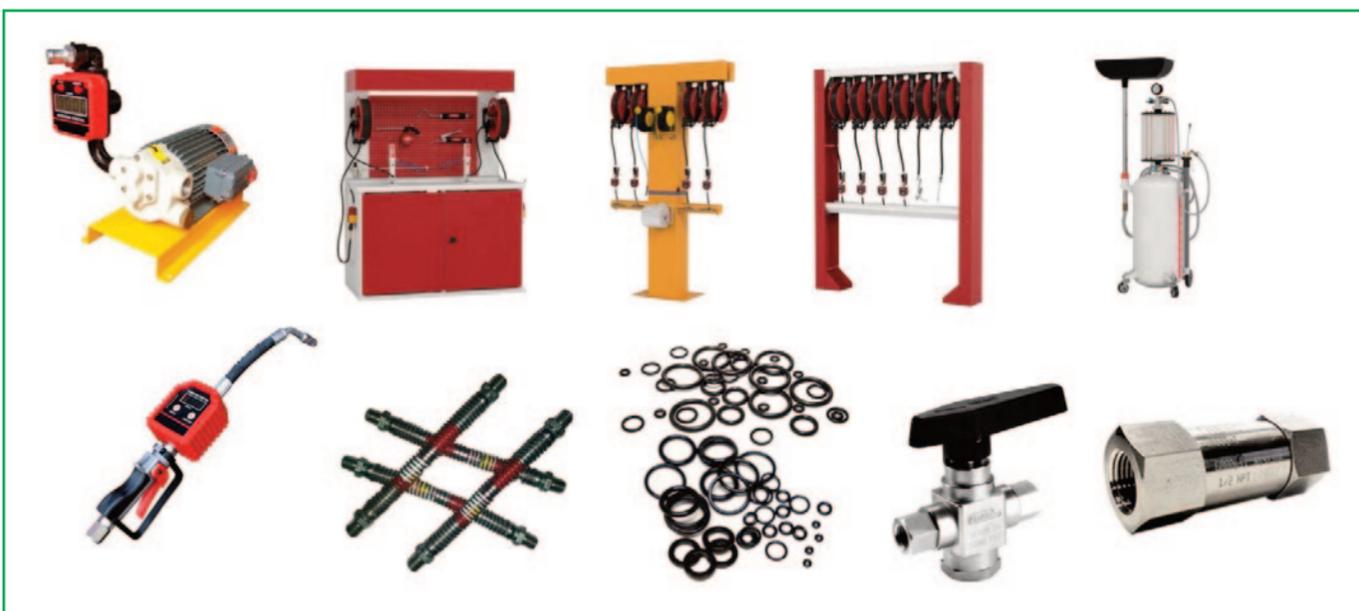


Espacio de Publicidad



- Asesoramiento técnico para instalación de plantas de almacenaje.
- Acoples rápidos y especiales.
- Equipos de Aire
- Equipos de Medición
- Lubricación

Enfocándonos en productos, los más destacados para nombrar que



Espacio de Publicidad

SURTIGOM le brinda al mercado, son los siguientes:

- Accesorios para Tanques, Acoples, Calibradores e Infladores, Carreteles
- Caudalímetros y Medidores de Alto Caudal, Elementos de Control y Seguridad
- Equipos de Trasvase, Filtros para Combustible, Lubricación y Engrase
- Mangueras Surtidores y Descarga, Pistolas y Conexiones para Combustible, Repuestos para Surtidores, Repuestos para GNC, etc. ■

**Más información: [www.surtigom.com.ar](http://www.surtigom.com.ar)**



Accesorios para Estaciones de Servicio, Industria, Transporte y el Agro

**INSTALACION DE TANQUES SUBTERRANEOS  
AEROS - CAÑERIAS HIDRAULICAS E  
INSTALACIONES DE SURTIDORES**

CONEXIONES GIRATORIAS  
PICOS DE DESPACHO  
EQUIPOS DE LUBRICACION  
ACOPLES Y ACCESORIOS PARA  
DESCARGA DE CAMIONES  
MEDIDORES DE AIRE  
TANQUES  
ELECTROBOMBAS DE 12 VOLT  
CAUDALIMETROS

MANGUERAS PARA AIRE Y COMBUSTIBLE  
PRODUCTOS PARA GNC  
SURTIDORES  
FILTROS PARA COMBUSTIBLES  
ACCESORIOS PARA  
INSTALACION DE TANQUES  
BOMBAS DE TRASVASE ANTIEXPLOSIVAS  
PROTECTORES PARA PICOS  
DE DESPACHO



Colombres 1294 Bis - (2000) Rosario - Santa Fe - Tel.: (0341) 451-6905/5674 - Celular: (0341) 15-540-4519  
[www.surtigom.com.ar](http://www.surtigom.com.ar) / [surtigom@surtigom.com.ar](mailto:surtigom@surtigom.com.ar)

Espacio de Publicidad

# MÁS RENTABILIDAD PARA LA ESTACIÓN DE SERVICIO

Fuente: MTK Argentina

Esta nota es presentada por

**MTK**  
ACCESORIOS

La marca **MTK en Argentina** mediante sus representantes e importadores exclusivos, impulsan que las Estaciones comercialicen una amplia gama de productos indicados para el consumo masivo, como lo son todos los Accesorios de Telefonía Celular, Cables de Datos, Cargadores de Autos y Pared, Auriculares, Conversores de FM, Soportes y muchos más.

La venta de accesorios para telefonía móvil, es una oportunidad valiosa que



Espacio de Publicidad



MTK Argentina, le brinda a las Estaciones de Servicio, para que acrecienten su facturación, mientras que suman un servicio más para el cliente.

Con el arribo de las nuevas tecnologías en la comunicación, estos tipos de artículos, ya son imprescindibles para quien circula por las calles y

Espacio de Publicidad

rutas, transformando a las Estaciones de Servicio de todo el País, en “El Punto de Venta Ideal”.

Es así que MTK, recomienda optar por un negocio de gran rentabilidad, como un ingreso extra para los Shop, Tiendas de Conveniencia, Mini-mercados y Playas de Carga, mediante la denominada “Venta de Oportunidad”, fundada en el proyecto llave en mano.

Según conceptos del gerente de la MTK, Matías Bendayán: “Estamos llegando a las Estaciones de Servicio de toda la Argentina, con muy pocos requisitos y mínima inversión, ofreciéndoles una rentabilidad mensual promedio de \$ 40.000.-“ El acuerdo comercial entre la Estación de Servicio y MTK, se basa en la adquisición de dos opciones de exhibidores: uno de 1,60 x 0,50 x 0,20 Mts para 150 productos y otro de 0,50 x 0,20 Mts, para 75 productos. Con un valor de \$ 55.000.- y \$ 30.000.- respectivamente, y se estima una facturación del 140% sobre el costo. Cabe destacar que en la propuesta se agrega la rotación de productos sin cargo alguno, evitando el stock de artículos que no se vendan, garantía de 6 meses con cambio directo por fallas, exhibidor de PVC Impreso sin cargo con la compra inicial, y todo el asesoramiento general necesario. Los cálculos que MTK nos entrega son que, con un tráfico de 100 personas

Espacio de Publicidad

diarias, se generan entre 4 y 5 ventas de accesorios. Un ticket promedio sería de \$ 700, así que si se estiman 4 ventas diarias, la Estación de Servicio, obtendría un ingreso extra de \$2800.-

“Fijémonos que el aumento de las ventas mensuales sería de unos \$80,000.-, que le dejarían al punto de venta, o sea a la Estación de Servicio, una ganancia total de \$50,000.-“, subraya Matías Bendayán ■

**Para más información: [info@mtkargentina.com.ar](mailto:info@mtkargentina.com.ar)**

**[www.mtkargentina.com.ar](http://www.mtkargentina.com.ar)**

**M.TK ACCESORIOS**

**¿QUERÉS VENDER MÁS EN TU ESTACIÓN?**

*Una gran oportunidad de aumentar la facturación, de las Estaciones de Servicio de toda la Argentina, con muy pocos requisitos y mínima inversión, ofreciéndoles una más que interesante rentabilidad mensual.*

*Amplia gama de productos indicados para el consumo masivo, como Accesorios de Telefonía Celular, Cables de Datos, Cargadores de Autos y Pared, Auriculares, Conversores de FM, Soportes y muchos más.*

**PEDÍ AHORA TU EXHIBIDOR DE ACCESORIOS PARA CELULARES**  
**[INFO@MTKARGENTINA.COM.AR](mailto:INFO@MTKARGENTINA.COM.AR) [WWW.MTKARGENTINA.COM.AR](http://WWW.MTKARGENTINA.COM.AR)**

Espacio de Publicidad

# NOVEDAD DE SIXELS: LUCES LINEALES LED

Esta nota es presentada por



**S**IXELS es Imagen, mantenimiento y desarrollo de tecnología para las Estaciones de Servicio de todas las banderas, y blancas también.

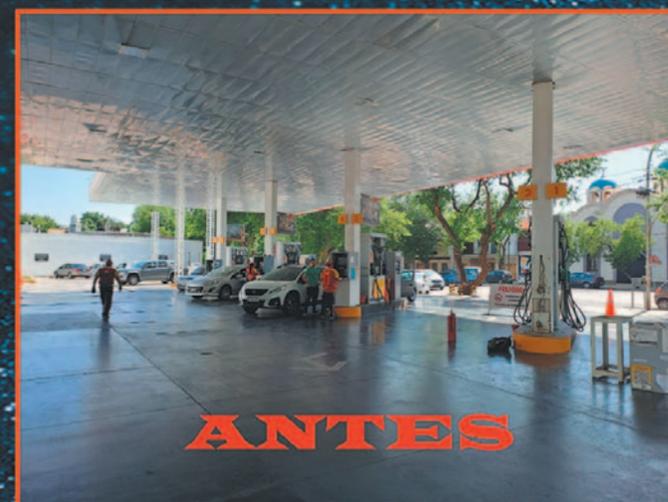
Trabajamos sobre el panel con leds HD para cada producto, con 5 dígitos para carteles simple o doble faz.



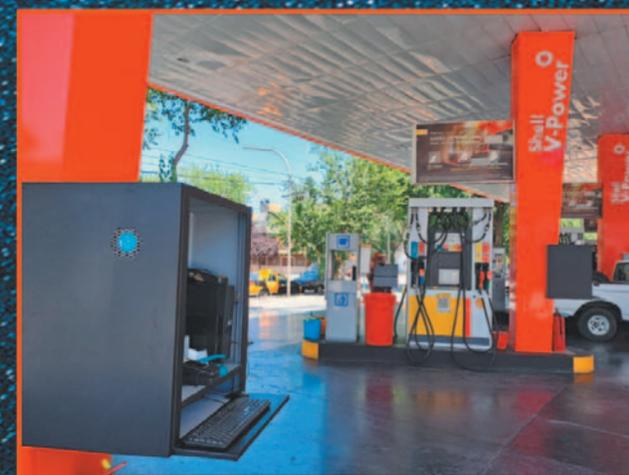
**SIXELS** S.R.L.  
COMUNICACIÓN VISUAL

**SIXELS LANZA AL MERCADO  
LAS LUCES LINEALES LED:  
Sutiles, Delicadas y  
Muy Potentes.**

**¡Un revolucionario cambio en el que la  
inversión vale la pena!!!**



**Contáctenos y lo asesoraremos por completo, tanto  
para Estaciones de Combustibles Líquidos, GNC y Tiendas.**



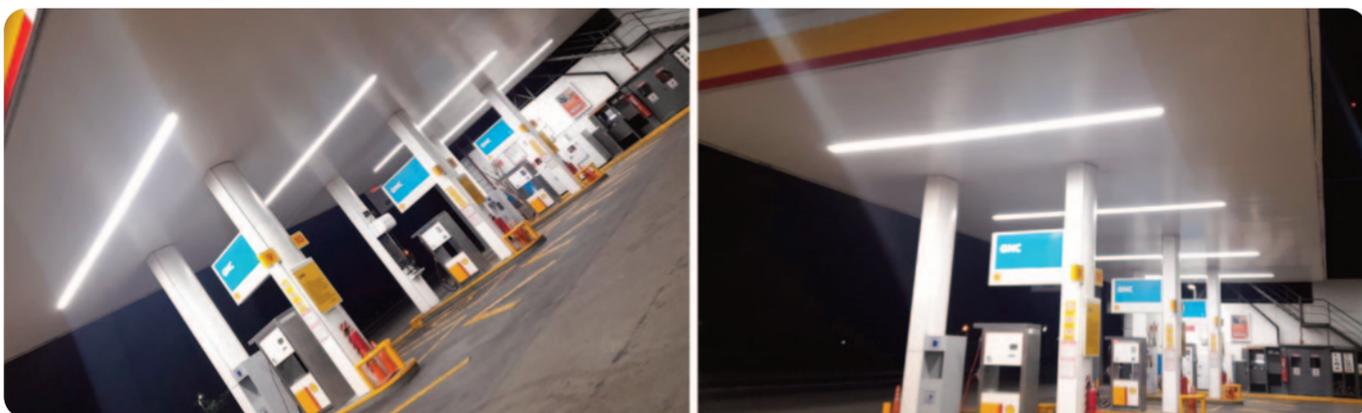
**¡Con esta nueva iluminación,  
agregamos el apreciable e  
impactante revestimiento de  
columnas!!**



SIXELS S.R.L.

**Mensajes por Whatsapp 11-6660-2764  
Escríbanos: [administracion@sixelsargentina.com](mailto:administracion@sixelsargentina.com)**

Espacio de Publicidad



La tecnología avanza a pasos agigantados, y hay que ponerse a tono con lo que viene. El tema electrónica es algo que venimos trabajando desde hace tiempo; a través de los años, hemos desarrollado un producto para mejorar la comunicación de los precios del combustible.

Además de todo esto, en **SIXELS** hoy, podemos decir que **tenemos un producto acorde a la necesidad del Estacionero**. Desde el comienzo de la era LED, para iluminar Estaciones de Servicio se fue innovando en tecnología y potencia.

La vida útil de estos artefactos, y las ganas de mostrar algo futurista

Espacio de Publicidad



hizo que lancemos al mercado las **Luces Lineales Led: sutiles, delicadas y por sobre todas las cosas muy potentes.**

Un revolucionario cambio de verdad, en todo sentido, en el cual la inversión vale la pena!!!

Contactenos y lo asesoramos por completo, tanto para Combustibles Líquidos, GNC y Tiendas.

**Con esta nueva iluminación, agregamos el apreciable e impactante revestimiento de columnas!!**

**No dude en comunicarse con nosotros.**

**SIXELS SRL**

Mensajes por Whatsapp | I-6660-2764

Escríbanos: [administración@sixelsargentina.com](mailto:administración@sixelsargentina.com)

Espacio de Publicidad

# ROLITO, EL MAYOR PRODUCTOR SUDAMERICANO DE HIELO

Esta nota es presentada por

**Rolito** es fabricado por **Redonhielo S.A.**, el



mayor productor de hielo Sudamericano, líder en fabricación y distribución. Esto ha llevado a la empresa a adquirir tecnología de última generación en su preocupación por mantenernos a la vanguardia, y seguir llevando a su mesa el mejor hielo para los argentinos. Hace más de 50 años que elaboramos el mejor hielo; nuestra experiencia en fabricación y distribución nos hace líderes en el mercado, y la pasión nos lleva a que la calidad de nuestros productos sea inigualable, manteniendo la misma frescura de siempre ofreciendo productos de primera calidad. Rolito dedicó su tiempo a fabricar hielo puro, lo que significa que pueden disfrutar de sus bebidas con el frío que más les guste sin alterar su sabor. También contamos con dos líneas de Productos Industriales

y para el Automotor, ofreciendo así **un servicio más completo a cada cliente, y cubrir todas sus necesidades.**



# ROLITO

El hielo de los Argentinos



## HIELO EN BOLSA

Redonhielo S.A. es el mayor productor de hielo Sudamericano, líder en producción y distribución. Esto ha llevado a la empresa a adquirir tecnología de última generación en su preocupación por mantenerse a la vanguardia y seguir llevando a su mesa el mejor hielo para los Argentinos.

## AGUA DESMINERALIZADA

Este producto fue desarrollado en forma exclusiva por nuestros técnicos especializados en la conservación y mantenimiento de nuestra flota de vehículos y su excelente performance e inmejorable calidad al más alto nivel internacional está hoy a su alcance.



Más de 30 años  
juntos a vos!!



## Nuevos Productos

Siempre estamos buscando lo mejor para nuestros clientes, por eso desarrollamos esta línea de productos con nuestro equipo especializado para ofrecerles mayor variedad cuando se trata del cuidado del vehículo



Espacio de Publicidad

## Los invitamos a descubrir nuestra línea de productos.



### Bolsas de hielo de 2, 3, 4 y 15 Kg

Rolito de gran capacidad de enfriamiento para disfrutar en los mejores momentos.

Elaborado con agua tratada, ofreciendo un hielo puro listo para disfrutar.

### Bolsa de Hielo Picado de 15 Kilogramos

Rolito Picado es ideal para coctelería y también puede ser utilizado de manera industrial en procesos de enfriamiento.



### Bolsa de Hielo en Escamas de 15 Kg

Rolito en escamas para aplicaciones industriales y relacionadas con alimentos. Es usado sobre todo en las pescaderías y gracias a su forma, protege mejor el producto, produciendo mejores resultados y es de gran facilidad de uso.



### Barra de Hielo Rolito

Somos los productores de barras más grandes de la Argentina.



Espacio de Publicidad

## USO AUTOMOTOR E INDUSTRIAL

Agua Desmineralizada 1, 6 y 10 Litros e uso industrial.

Elaborada con agua tratada.



### Nuevo productos



**Limpia parabrisas Rolito de 5 litros listo para usar.**



### Agua Destilada Anticorrosiva 5 Litros

Contiene aditivos. Anticorrosivos que protegen los metales del medio donde actúa evitando la formación de sarro. Especial para preparación de refrigerantes.



Espacio de Publicidad

**NOVEDADES****LA PROTECCIÓN TOTAL DE BOTANMOL**

Somos una empresa con amplia trayectoria en el desarrollo de plásticos de tecnología para Estaciones de Servicio, Estacionamientos, Industrias, Construcción, Vial, Centros de Exposiciones, Náutica, Hospitales, etc.

Los productos de Botanmol son fabricados con P.V.C. Policloruro de Vinilo Virgen y son reconocidos en el mercado Nacional e Internacional, brindando soluciones específicas a cada necesidad de protección, terminación y decoración.

Nuestros productos están específicamente destinados a utilizarse

Espacio de Publicidad



como antichoques, protección de paredes, columnas, zócalos, etc..

Son inalterables, no requieren de mantenimiento, y son de simple y rápida colocación.



**BOTANMOL<sup>®</sup> S.A.**  
MOLDURAS Y PERFILES PLÁSTICOS

Jujuy 852/60 (1824) Lanús Oeste  
Tel.: 4225-2705/6 - Fax: 4225-2706  
e-mail: botanmol@botanmol.com

**Señalización, protección, seguridad para las estaciones de servicios**



Protecciones de islas



Reductores y lomos de burro



Calzas para camiones



Topes de estacionamiento

Visite nuestra pagina web : [www.botanmol.com](http://www.botanmol.com)



Espacio de Publicidad



El compromiso con la calidad, entrega y atención al cliente, son los tres pilares en los que se sostiene la historia de Botanmol, considerando las nuevas necesidades e innovaciones que pueden aplicarse en el crecimiento exponencial del mercado actual.

En el compromiso de calidad y atención al cliente, cumplimos con nuestra misión:

- Desarrollamos, fabricamos y distribuimos una amplia gama de productos de plástico de las mejores tecnologías de protección.
- Continuamos con nuestra expansión geográfica y liderazgo en el mercado, manteniendo la excelencia en toda su cadena de valor.
- Satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través de Experiencia, Servicio y Confianza. ■

**Para más información [botanmol@botanmol.com](mailto:botanmol@botanmol.com) /// [www.botanmol.com](http://www.botanmol.com)**

## NOVEDADES DE ILUMINACION BUENOS AIRES



Con el objetivo de transformarse en la empresa proveedora de sistemas lumínicos número uno de la Argentina, Iluminación Buenos Aires nació en el año 1987.

Treinta y cuatro años de trayectoria, afrontando desafíos, fuimos guiados por las necesidades y exigencias de nuestros clientes, y por los avances tecnológicos en luminotecnia, para especializarnos en la inno-

Espacio de Publicidad

vacación como método de concebir la actividad.

El siglo XXI nos presentó un nuevo desafío que no demoramos en afrontar con espíritu e inmediatamente. La tecnología LED implicó una revolución en la concepción de los sistemas lumínicos, imponiendo nuevas formas de iluminar, redefiniendo principios de diseño, incrementando las exigencias de fabricación y haciendo hincapié en el impacto ambiental de nuestras acciones.

Fue así que ya llevamos 11 años, siendo la primera empresa de la región en implementar la iluminación LED, fijándonos una nueva meta: generar los sistemas lumínicos más eficientes del mercado.

En Iluminación Buenos Aires nos encargamos de analizar problemáticas



¿Querés reducir el consumo energético?

Innová con LED!

Ahorro que producen los LEDs comparados con lámparas de mercurio Halogenado

	Mercurio Halogenado	Led	Ahorro energético con Led	Ahorro en mantenimiento del Led
592	440w	120w	366%	600%
672	440w	140w	314%	600%

**iba**

iluminación buenos aires

Centro industrial Florida Oeste - Roca 4250, Florida Oeste  
Tel/fax +54 (11) 4709-2420/ 4838-0720 - www.iba.com.ar

Espacio de Publicidad



lumínicas de manera integral, de las Estaciones de Servicio, asesorándolos para que los resultados sean los más eficientes.

Lo que una Estación de Servicio necesite como sistema lumínico, aquí lo va a encontrar:

EMBUTIDOS

EXTERIORES

APLICADOS

COLGANTES

Todas las luminarias que hemos desarrollado, poseen características destacables que las potencian y posicionan por sobre cualquier otro artefacto de su clase, partiendo por el diseño, pasando por la eficiencia energética y concluyendo en la calidad lumínica. ■

**Para más información: [www.iba.com.ar](http://www.iba.com.ar)**

Espacio de Publicidad

## RECOMENDACIONES INDUSTRIAS EDIGMA



**A**nte la instalación de una Estación de Servicio, o remodelarla o efectuar un mantenimiento preventivo, se deben conocer las recomendaciones de los expertos, a fin de no realizar gastos innecesarios o no duraderos.

En Industrias Edigma, empresa argentina, con más de 12 años de experiencia, nos hemos convertido en referente del mercado de rejillas de desagüe perimetrales, tapas de inspección y tapas trincheras, proveyendo a Estaciones de Servicio de todo el país. Nuestro catálogo,

Espacio de Publicidad



pensado para reducir los tiempos de diseño y de obra, ofrece distintas opciones para lograr una inversión eficaz.

Antes de avanzar en la elección de los distintos modelos, al diseñar los canales perimetrales y sus rejillas, es importante tener en claro cómo será la circulación de vehículos dentro de la Estación. El primer paso es definir los sectores y determinar por donde transitarán habitualmente vehículos livianos, como autos y camionetas, y por donde camiones, colectivos, u otros vehículos de gran porte.



**ED-R130-G**  
13 cm de ancho  
Ideal patios,  
terrazas, balcones.  
Galvanizadas  
en caliente



**ED-R150-G**  
15 cm de ancho  
Tránsito de autos  
y camionetas.

Galvanizadas  
en caliente



Si bien es recomendable, a fin de maximizar la durabilidad, que las rejillas se transiten de forma transversal, hay sectores donde inevitablemente los camiones, autoelevadores u otros vehículos de gran porte deberán maniobrar. Es importante utilizar rejillas anti-tracción, en aquellos sectores por donde el tránsito de vehículos pesados puede traccionar sobre las rejillas, para evitar que al maniobrar sobre ellas, las mismas se debiliten o rompan.

La línea ED-RT de Industrias Edigma, fue diseñada para tránsito de vehículos pesados con maniobras, y cuenta con modelos de 25, 30, 40 y 50 cm. Si bien toda la línea RT es utilizada en centros de logística, plan-

## REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS



- ENVIOS A TODO EL PAIS
- AMPLIO STOCK GALVANIZADO

Tel.: +54 (011) 53657691  
+54 (011) 15-5701-6296

info@industriasedigma.com.ar

Espacio de Publicidad



Aptas para tránsito vehicular!

tas industriales, e incluso tendidos urbanos, el modelo ED-R250-RT es el favorito de los Estacioneros.

Es importante tener en claro que en aquellos sectores donde el tránsito será de vehículos de pequeño porte, dicho refuerzo no es necesario e implicaría un sobre costo. En las zonas donde circularán autos y camionetas, se recomiendan aquellos modelos de la línea ED-R simple con tres estrellas de resistencia (\*\*\*), como la ED-R200. La ED-R250 (\*\*\*\*), también es una opción, si se prefiere la continuidad del canal con los sectores de pesados. ■

Hoy, Industrias Edigma, quiere presentar estos productos:

Para contactarse con nosotros pueden enviar un mail a [ventas@industriasedigma.com.ar](mailto:ventas@industriasedigma.com.ar) o llamar al (011) 5365-7691.

Nuestra web: [www.industriasedigma.com.ar](http://www.industriasedigma.com.ar)

Espacio de Publicidad

# ACA Y PUMA ENERGY UNIDAS POR LA SUSTENTABILIDAD

Esta nota es presentada por

ESTACION  
DE SERVICIO  
ACTUAL Digital



En Expoagro 2023, la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA), primera empresa nacional que recicla plástico para producir bidones tricapa, firmó un convenio de colaboración con Puma Energy y Plásticos Romano para desarrollar y fabricar envases de polietileno de alta densidad (PEAD) para los bidones de lubricantes de Puma a partir del material recuperado en la planta de la empresa cooperativa en Cañada de Gómez. Dichos envases se producen con tecnología tricapa: dos de material virgen y una capa intermedia, a partir de material reciclado.

Espacio de Publicidad



En un evento con las cooperativas del ecosistema ACA, realizado en el marco de Expoagro en el Stand de PUMA, estas empresas reforzaron la alianza estratégica que tienen desde hace 4 años para abastecer al agro de combustibles, gasoil y lubricantes. A partir de esa articulación, abastecen a más de 69 puntos cooperativos distribuidos en 9 provincias y en más de 210 localidades argentinas.

Con este vínculo, ACA y Puma Energy ofrecen una amplia oferta de insumos y servicios a los productores agropecuarios del sistema co-

Espacio de Publicidad

operativo con el foco puesto en la evolución del negocio.

Alberto Salerno, gerente comercial de Agro de Puma Energy, aseguró: *“Con esta iniciativa vamos a lograr un nuevo formato de envases sustentables y estamos muy orgullosos de avanzar en su implementación”*. Asimismo, agregó: *“Seguimos innovando para dar lo mejor en nuestros productos; ese es nuestro compromiso”*.

Diego Soldati, Subdirector de Insumos Agropecuarios de ACA comentó: *“La alianza que tenemos con Puma Energy sigue abasteciendo de combustibles y lubricantes al campo argentino”*

*“En estos años de trabajo finalizamos 17 obras, entre las que se encuentra la estación de servicios dentro de nuestro puerto cooperativo en Timbúes, Santa Fe. La característica de este punto es que se trata de estación totalmente automatizada en donde la venta la realiza la Cooperativa despachante cargándole crédito al camionero. Además, este año junto a PUMA Energy seguimos avanzando con tres obras en proceso de construcción, 11 a construir y 2 ampliaciones”*

Espacio de Publicidad

# ESTACIÓN SHELL LOS REMEROS, EL DESARROLLO SOSTENIBLE COMO PILAR FUNDAMENTAL



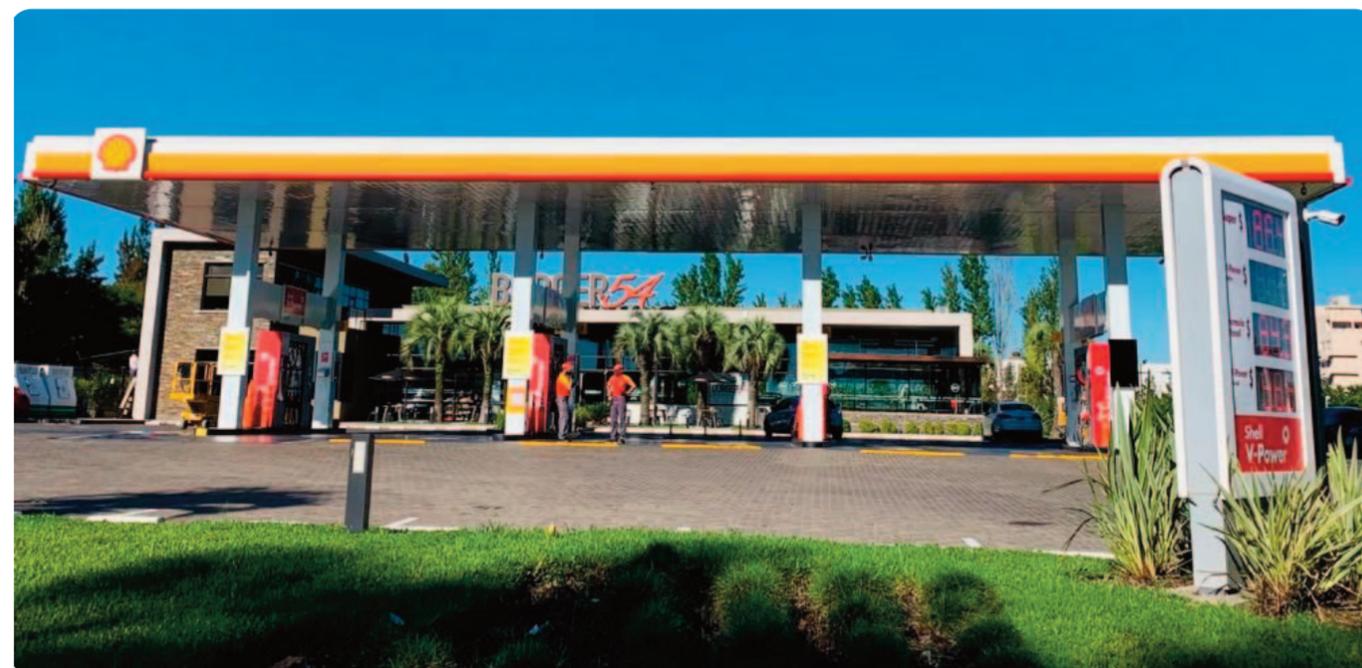
En Julio del año pasado presentamos a la Estación Shell Los Remeros SRL ubicada en Nordelta – Tigre, puesto que había sido galardonada como la mejor Estación Shell del Mundo y fue en ese momento que tuvimos el gusto de entrevistar a Marcela Pardal, Gerenta de la misma.

Hoy volvemos a la Shell Los Remeros y nos encontramos nuevamente con Marcela Pardal, su Gerenta.

**EA.- Marcela, ¿novedades de Shell Los Remeros?**

**MP.-** Más allá de las acciones que repetimos todos los años....fuimos por más, alineándonos con los parámetros de Raizen Argentina. Hemos comenzado con la consultora Urban Elements, a trabajar en el marco

Espacio de Publicidad



de la estrategia de Sostenibilidad. Trabajamos en la elaboración de un informe de gestión de sostenibilidad, que definimos comenzar a reportar anualmente sobre el desempeño social, ambiental y económico. Estamos trabajando con indicadores que se generan a partir de un Tablero de Control. Conformamos un comité de sostenibilidad en donde todo nuestro equipo está comprometido, tanto en el Bienestar de nuestros colaboradores como así también con la Comunidad que nos rodea. Toda la estrategia está alineada a los ODS.

Tenemos una MISIÓN, una VISIÓN y VALORES.

## MISIÓN

Ser una Estación de Servicio líder del mercado, ofreciendo a nuestros

Espacio de Publicidad

clientes productos y servicios de alta calidad y en sintonía con la vanguardia en los sistemas tecnológicos. Ser siempre cuidadosos del ambiente y de la comunidad que nos rodea, la seguridad, el orden y la limpieza.

## VISIÓN

Consolidarnos como la mejor Estación de Servicio a nivel nacional, impulsando el trabajo local, el bienestar y desarrollo personal de nuestro equipo de trabajo y teniendo responsabilidad sobre el impacto que generamos en nuestro entorno.

## VALORES

Trabajo en equipo: Cada una de las tareas que realizamos en nuestra



Espacio de Publicidad



Estación la llevamos adelante con conciencia de equipo asegurando una experiencia óptima a cada uno de sus componentes.

**EA.- Ampliamos un poco el tema del equipo de trabajo**

**MP.-** En Shell Nordelta consideramos que sin un adecuado talento humano no es posible llevar adelante nuestro plan de negocio y así cumplir con las metas anuales que nos planteamos. Los colaboradores son nuestros aliados estratégicos y quienes contribuyen al verdadero cambio cultural que se viene llevando adelante en la organización.

Para lograr que el equipo de trabajo establezca una meta en común, se sientan inspirados y se consolide el sentido de pertenencia en el

Espacio de Publicidad



equipo, es necesario un líder que guíe y acompañe el proceso. En este sentido, yo ocupé ese rol dentro de Shell Nordelta, y le pongo pasión, dedicación y entrega, para lograr que el equipo cumpla e incluso supere los objetivos establecidos.

**EA.- Marcela, hablemos de la Sostenibilidad y de lo que están desarrollando hoy.**

**MP.-** En nuestra organización, consideramos que la sostenibilidad debe ser un eje transversal en todas nuestras operaciones. Creemos firmemente que el desarrollo sostenible es nuestro pilar fundamental para la ejecución de nuestro negocio y para nuestro rol dentro de la comunidad local. Es por este motivo, que trabajamos con una mirada a largo plazo y alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible

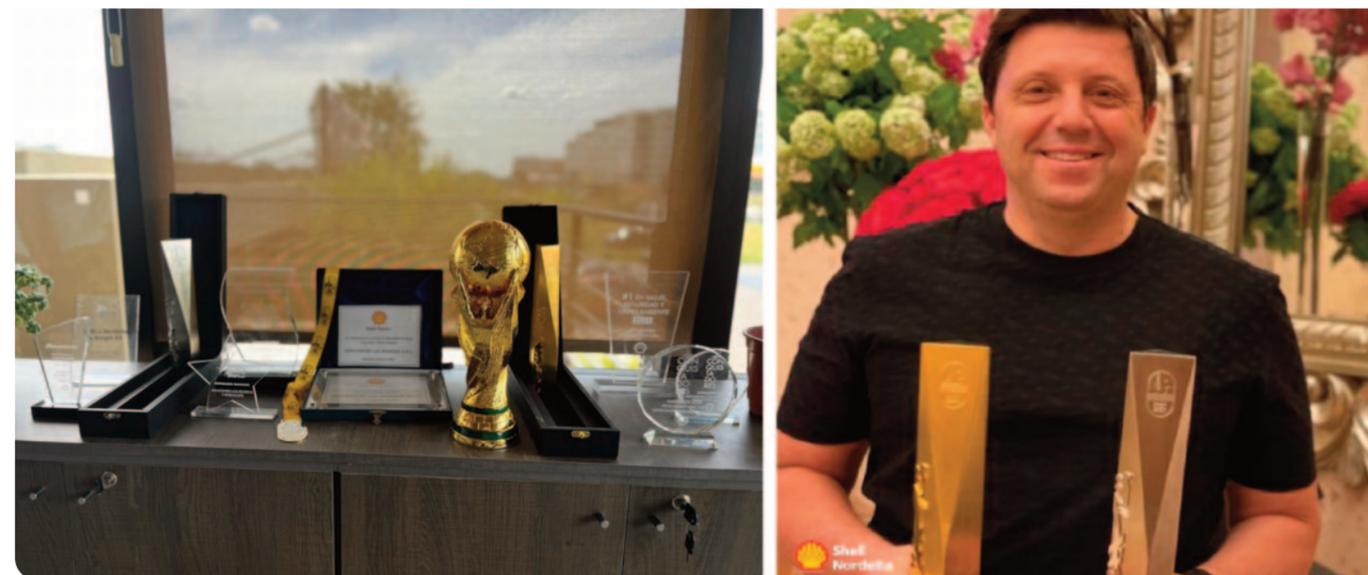
Espacio de Publicidad

de Naciones Unidas. Entendemos que la sostenibilidad nos permite ejercer una nueva forma de gestionar el negocio, mediante la cual intentamos colaborar para satisfacer las necesidades actuales sin poner en riesgo las de las generaciones futuras. Es por eso que comenzamos con la implementación una Estrategia de Sostenibilidad.

## EJE AMBIENTAL

No hay futuro posible sin un planeta sano y es por eso que, desde Shell Nordelta, conscientes del impacto que generan nuestras actividades, trabajamos para reducirlo. A partir de la implementación de la Estrategia de Sostenibilidad elaboramos un Plan de Trabajo conformado por diversas iniciativas tales como:

Implementación de un plan de reducción de insumos descartables:



Espacio de Publicidad

como el mejor residuo es el que no se genera, buscamos a través de este plan minimizar la utilización de plásticos de un solo uso y demás materiales descartables, reduciendo así la generación de residuos y fomentando un consumo más responsable. Con un objetivo a largo plazo de erradicar el uso de estos.

Entre aquellos descartables eliminados, se encuentran los sorbetes.

Diseño de un calendario con fechas relativas a la sostenibilidad: la comunicación junto con la capacitación y sensibilización resultan clave para el éxito de nuestra Estrategia de Sostenibilidad. Es por ello por lo que estamos trabajando para que todos nuestros grupos de interés estén informados de nuestra gestión sostenible, a través de la comunicación de fechas que aborden y comuniquen temas en ese sentido y



Espacio de Publicidad

que además sirvan como disparadoras de iniciativas que involucren a toda nuestra comunidad. Nuestro canal de comunicación a nivel externo es nuestra red social en Instagram mientras que internamente la potenciamos con grupos de difusión.

Separación en origen de los residuos: En nuestras instalaciones contamos con separación en origen de nuestros residuos, lo cual nos permite promover iniciativas de reciclaje que contribuyen a la Economía Circular. Para que esto sea posible, entendemos que es muy importante trabajar en la capacitación y comunicación tanto a nivel interno como externo. Actualmente separamos: plásticos, papel, cartón, vidrio, orgánicos, basura, pilas, tapitas y colillas de cigarrillo.

Reutilización de recursos: conscientes de la finitud de nuestros recursos naturales, creemos que la mejor forma de cuidarlos es no derrochando y aprovechando al máximo aquellos que utilizamos. En nuestra estación, reutilizamos el agua proveniente de los aires acondicionados para el funcionamiento de nuestro horno del shop.

## EJE ECONÓMICO

Creemos que es posible generar un negocio que brinde rentabilidad y

crecimiento al mismo tiempo que fomenta el desarrollo de la comunidad local y el cuidado de nuestro planeta. Es por eso, que ideamos estrategias sustentables, viables y equilibradas entre los tres pilares del desarrollo sostenible.

La proyección de ahorros para el próximo año a valor actual es:

\$36.000 en tinta de impresión. - \$960.000 en manteles descartables.

\$104.000 en resmas de papel. - \$75.400 en agua destilada.

Energía ahorrada: 29.200 kW/h al año

## **SALUD Y SEGURIDAD PARA SHELL NORDELTA**

La prioridad en la gestión del talento humano de Shell Nordelta es la salud y el bienestar de los trabajadores en espacios sanos y seguros.

Para lograr esto, se realizó una gestión integral con estrategias y acciones, entre las que estuvieron el cumplimiento de todos los protocolos de seguridad, la entrega de elementos de protección personal.

Estamos comprometidos a garantizar que todas las personas que formen parte de nuestra organización se encuentren en un entorno seguro. Contamos con el apoyo de un asesor externo para gestionar las condiciones del ambiente laboral y el control de los peligros y riesgos



en el lugar de trabajo, promoviendo una cultura de la seguridad dentro de cada proceso que realizamos.

Consideramos que se debe tener una mirada integral de nuestro ambiente laboral, es por eso por lo que se llevan adelante diversas acciones para hacer de nuestro espacio, un lugar seguro:

Confeción de Normas de trabajo por riesgos generales y específicos.

Auditorías periódicas cuyo objetivo es detectar y corregir acciones y condiciones inseguras de trabajo y, evaluar y definir riesgos de accidentes por áreas, así como también las enfermedades atribuibles al trabajo.

Mejorar el sistema de lucha contra incendios, a través de estudios de Carga de Fuego, asesoramiento en la provisión de sistemas y elemen-

tos para detectar y/o extinguir fuegos y un relevamiento del sistema actual, conjuntamente con la capacitación del personal en materia de utilización de equipos de extinción, tanto teórica como práctica. Implementación de un cronograma de vencimientos de presentaciones ante organismos oficiales.

Realización de Informes de accidentes e incidentes laborales, y de Investigación de causas, con el fin de contar con información que permita prevenir reiteraciones. Capacitación al personal sobre riesgos generales y específicos de su actividad laboral y situaciones que suceden dentro del establecimiento, herramienta que permite concientizar sobre su ambiente de trabajo y los riesgos a los que están expuestos, tomando las medidas preventivas necesarias.

Verificación y asesoramiento sobre el uso y conservación de EPP (elementos de protección personal)

Realización de estudios de Nivel Sonoro y Nivel Lumínico en cada uno de los puestos de trabajo.

Vinculación con el servicio de Medicina Laboral.

Reuniones periódicas con el trabajador designado de nuestra organización para dar seguimiento a los temas relacionados con la seguridad laboral.



Control y seguimiento del Programa de Seguridad consensuado con la ART.

100% personas capacitadas.

80 horas de capacitación.

0 accidentes e incidentes laborales

0 enfermedades profesionales

Bueno algo de esto es en lo que venimos trabajando para este 2023.....siempre vamos por más !!!!

**EA.- Marcela, impecable y contundente todo lo vertido por vos en este testimonio. Con toda la razón, el año pasado fueron seleccionados como la mejor Estación de Servicio Shell del mundo, sin dudas.**

**Gracias por tu tiempo, felicitaciones y hasta todos los momentos.**

## CONSEJOS BARDAHL:



Los motores de combustión interna necesitan de algún método para eliminar el exceso de calor producido en la combustión ya que no todo se transforma en energía mecánica. Si el calor no es eliminado el motor se sobrecalienta y funciona mal.

Tanto el aire como el agua fueron y son usados para refrigerar los motores. La refrigeración por aire es preferida por los fabricantes de pequeños vehículos por una cuestión de menor peso y un diseño más simple.

En los motores refrigerados por agua, ésta pasa por una camisa que rodea la cámara de combustión, absorbe calor y lo transmite al radiador donde es disipado por el aire. Una de las ventajas distintivas de los sistemas refrigerados por agua es que el área superficial del radia-

dor puede ser varias veces mayor que la del block del motor permitiendo una transferencia más rápida del calor al aire.

Son dos los sistemas son usados para recircular el agua:

- Circulación natural donde el agua circula por convección.
- Circulación forzada, como el anterior sistema presenta limitaciones, para mejorar la refrigeración se recurre a éste método que por medio de una bomba el líquido refrigerante recircula constantemente, disipando la temperatura a mayor velocidad.



El sistema de refrigeración es un elemento fundamental para que un motor funcione correctamente. Vemos que entre sus materiales en-

contramos una combinación de diferentes tipos de metales, entre ellos está el hierro, bronce, aluminio, soldaduras, entre otros, los que conviven en un medio líquido. Estos materiales si se encuentran solo con agua, se corroen, por ello las fábricas automotrices recomiendan y exigen utilizar productos que se venden en el mercado de reposición que cumplan la función de Refrigerante, Anticongelante y Anticorrosivos.

### ¿Cuáles son los requerimientos de un refrigerante?

- Transferir el calor del motor al radiador para su disipación.
- Poseer excelente conductividad térmica.
- Fluidez dentro del rango de temperaturas de uso.
- Bajo punto de congelamiento. • Baja toxicidad.
- Alto punto de ebullición.
- Anticorrosivo para todos los metales e impedir la degradación de los no metales.
- Estabilidad química dentro del rango de temperaturas y condiciones de uso.
- No debe generar espuma.
- Baja inflamabilidad.
- Compatibilidad con otros refrigerantes.



El agua puede ser un buen refrigerante, pero como siempre decimos falla en tres categorías muy importantes, congelamiento, ebullición y corrosión. Por eso para compensar estas deficiencias se hace necesario utilizar productos a base de etilenglicol (MEG) quien tiene un calor específico de aproximadamente el 60 % del valor del agua, pero al mezclarlo 50 y 50 con agua desmineralizada los lleva al 80 %. Una solución al 50 % tiene un punto de ebullición 7°C mayor que el agua sola. Para cumplir con el resto de los requerimientos se agregan pequeñas cantidades de productos químicos al etilenglicol concentrado como:

- Inhibidores para prevenir la corrosión de los metales.
- Sustancias alcalinas que provean acción buffer contra los ácidos.

- Antiespumantes.
- Colorantes para la identificación.

Recordemos que las fábricas automotrices son quienes diseñan los motores y exigen el uso de aditivos REFRIGERANTES-ANTICONGELANTES-ANTICORROSIVOS, que se encuentran elaborados sobre la base de Etilenglicol (MEG).

Cada motor que se fabrica en cualquier lugar del mundo ya tiene incorporado una concentración 50/50 de Refrigerante y agua desmineralizada, con elementos anticorrosivos del tipo carboxilatos de alta efectividad y larga duración.

### ¿El aceite que uso en mi motor además de lubricar, refrigerera?

Una de las funciones del aceite además de lubricar también la de refrigerar, pero no es suficiente, por ello de la necesidad del uso de refrigerantes.

Bardahl líder en el mercado de reposición, especialista en proteger motores y máquinas, posee en su porfolio de producto TIR, que cumple con ser refrigerante, anticongelante y posee un paquete anticorrosivo

basado en carboxilatos de larga duración, 100 % orgánico biodegradable, libre de sales inorgánicas como pueden ser nitratos, fosfatos, silicatos, boratos, aminas, y nitritos. La ausencia de fosfatos o silicatos evitan la formación de depósitos cuando se utiliza agua dura. La ausencia de silicatos, permite aumentar la vida de los sellos y de la bomba de agua del motor.



Otras diferencias importantes de TIR BARD AHL es la no toxicidad, otorga mayor protección frente a la cavitación, en la zona de las camisas donde el refrigerante está próximo a su punto de ebullición y por las vibraciones debidas al movimiento ascendente y descendente del pistón, se forman burbujas que por las variaciones de presión llegan a implotar, generando ondas expansivas que impactan contra las camisas,

eliminando la capa de protección y facilitando la corrosión. Los carbóxilatos que posee en la formulación nuestros productos, son moléculas muy afines a las aleaciones del circuito, de manera que en el momento en que se rompe la capa pasivada de la superficie metálica, rápidamente la vuelven a regenerar. Además, como al no consumirse, la protección será aún mayor. La última nueva generación del producto TIR, es el componente BITREX, un compuesto que se agrega para darle sabor amargo y evitar así la ingesta accidental en niños y animales.

BARDAHL aconseja considerar al radiador y al sistema de refrigeración como de vital importancia para su buen funcionamiento. Mantenerlo correctamente como exigen las fábricas automotrices y con TIR que supera ampliamente la norma IRAM 41368, ahorra problemas y dinero, con un motor con rendimiento ideal por muchos más años.

Para conocer más de nuestros productos ingresá a [TIENDA.BARDAHL.COM.AR](https://www.bardahl.com.ar) - Compartimos nuestra nueva campaña audiovisual. <https://www.youtube.com/watch?v=HIGng0yIn6Q&t=40s>  
Más información: [www.bardahl.com.ar](http://www.bardahl.com.ar)

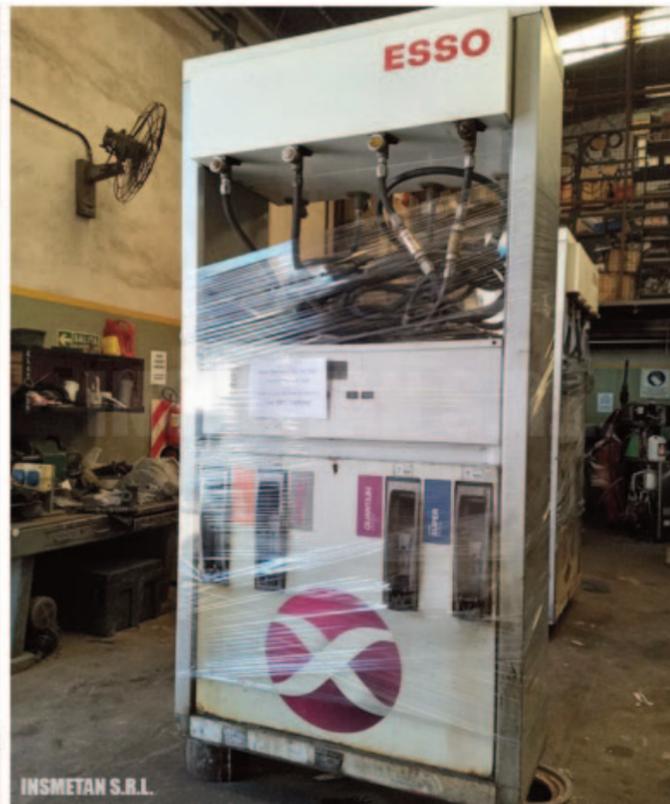
## EL MANTENIMIENTO DE ESTACIONES DE SERVICIO DE INSMETAN

Esta nota está presentada por:



En INSMETAN S.R.L. nos encargamos del Servicio Mecánico de Surtidores, mantenimiento de Estaciones de Servicio, Obras Civiles, Transporte, Industria y Agro.





**INSMETAN SRL**  
Lopez y Planes 5457 V. Bonich  
Tel: 4767-2798 / 4738-6198

- \* Inst. y desinstalación de tanques y surtidores.
- \* Limpieza, plastificado y cegado de tanques.
- \* Prueba hidráulica y de hermeticidad.
- \* Calibración y reparación de tanques y surtidores.
- \* Inst. de rejilla perimetral y cámara decantadora.
- \* Inst. de todo tipo de cañería.

**INSMETAN**  
WWW.INSMETAN.COM.AR  
Ventas de repuestos

Contamos con una gran variedad de stock para la provisión de materiales, como ser Mangueras, Picos, Repuestos, Filtros, etc.; y realizamos reacondicionamiento de surtidores y servicio de mantenimiento mensual o esporádico.

A su vez nos especializamos en la Instalación de Tanques de

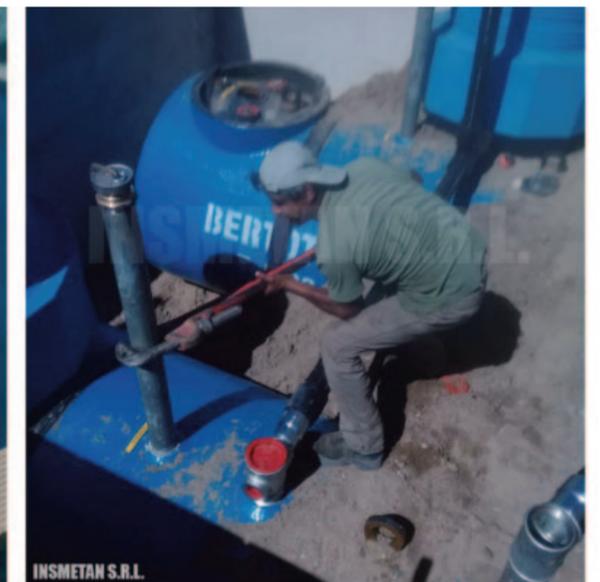
Combustible, Cegado, Limpieza, Arenado y Plastificado de los mismos. También realizamos Retiro de Tanques, Instalación de Cañerías, Alquiler y Venta de Equipos Moss, entre otros trabajos relacionados.

Auditorías, Estudios de Suelo, Calibraciones, Puesta a Tierra, Protección Catódica y Pruebas Hidráulicas son otras de las tareas que complementan nuestra labor diaria.

La empresa se destaca por su cordial atención, eficiencia y rapidez, desde la confección de presupuestos hasta la realización de los trabajos.

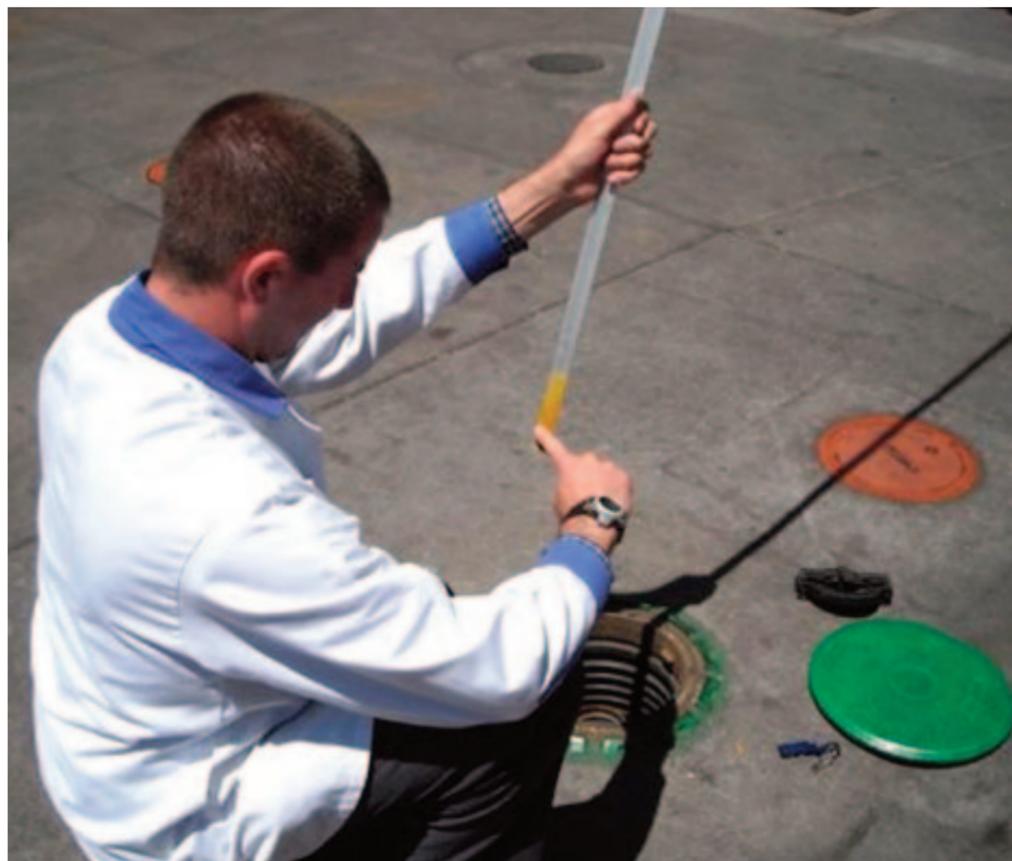
Contamos con personal constantemente capacitado para resolver cada una de las solicitudes de nuestros clientes. Hemos trabajado con grandes marcas de nuestro país.

Somos una empresa líder en el mercado. Contamos con los mejores precios y la mejor atención. ■



# INSTRUCTIVO VERISYM: DETECCIÓN DE ADULTERACIONES EN COMBUSTIBLES

Esta nota está presentada por:



## Según el Decreto PEN 1129/2001

Con el objeto de detectar Adulteraciones en los combustibles en la República Argentina, AFIP homologó los marcadores y reagentes VERISYM, que se deben utilizar: los sujetos pasivos del impuesto y los titulares de estaciones de servicio, bocas de expendio, los distribuidores, fraccionadores y revendedores de combustibles líquidos - Se deberán practicar ensayos, en forma individual y separada por cada recepción de combustible líquido.

A este efecto, estas son las instrucciones de uso y compra de los kits homologados y que son:

1. Kit VERISYM SLV: para detectar las adulteraciones con hidrocarburos exentos, por su destino industrial. Uso en NAFTAS.
2. Kit VERISYM PAT: para detectar combustibles exentos por su destino geográfico. Uso en NAFTAS y GASOIL.



Los productos VERISYM han sido re-homologados por la Resolución General No. 4234/2018 de la AFIP y están disponibles en CORAS S.A. Argentina, como así también el asesoramiento técnico correspondiente. ■

**Kits VERISYM**  
Para detectar adulteraciones en los combustibles

Recupere el costo de los reactivos Verisym

CORAS S.A. ARGENTINA

Billinghurst 1833 - P. 2 - Buenos Aires (C1425DTK) Argentina  
Tel.: (011) 4828-4000 - Fax: (011) 4828-4001  
E-mail: info@verisym.com.ar - www.verisym.com.ar  
www.verisym.com.ar

**KEFREN** ADIÓS AL.... "ME QUEDÉ SIN NAFTA"

Presentamos nuestros bidones especiales para transportar combustible. Homologados por Normas de Seguridad Internacionales, de 20,10 y 5 litros. Son metálicos con pintura de protección interior y vienen con o sin boquilla flexible. Ideales para ofrecer como reserva en su Estación de Servicio.

Telefax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853  
kefren@netizen.com.ar // cpasacqua@hotmail.com  
www.kefrenargentina.com.ar

# ¿CONVIENE O NO LAVAR EL MOTOR DEL AUTO?

Esta nota es presentada por



Fuente: AXION energy

## AXION energy te aconseja

Ser o no ser... lavado. El dilema se pone sobre la mesa y los expertos debaten al respecto: ¿Se debe lavar el motor de los autos? Sin una respuesta única y definitiva, la cuestión no radica en si se debe o no, sino más bien en cómo se realiza.

No es lo mismo hacerlo de manera casera, que bajo la mirada y la acción de expertos. ¿Por qué? Los motores de los automóviles, sobre todo los más modernos, se pueden estropear frente a la presión del agua o el vapor.

Por eso la cuestión no es si lavarlo o no. Se trata de ver quién y cómo lo hace. Existen personas que tienen sus motivos por los cuales quieren limpiar su motor. Entre ellas, están aquellos que saben que en el interior del motor se emiten gases que tapan la válvula y el ducto de la varilla de nivel de aceite y que pueden ser restos de combustibles no quemados, ácido nítrico y óxidos de azufre.

Por otro lado, lavar el motor, tiene sus beneficios. Entre ellos, los expertos señalan que genera una apariencia más limpia y hace que se estire su vida útil; ayuda a identificar con más claridad las partes

## ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Kefren tiene la solución a los problemas que se le presentan. Servicio, calidad, stock permanente, entrega inmediata, consultas On line: [ventas@kefren.com.ar](mailto:ventas@kefren.com.ar), información permanente de las necesidades del mercado, reparaciones y mantenimientos. Registros de todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren suministra a todo el mercado de accesorios para Estaciones de Servicio y fugamos a estas a través de nuestra amplia base de datos actualizadas por medio de nuestro envío diario de correos electrónicos informativos.

PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

Sistemas de tanques móviles y fijos para diesel, lubricantes y AdBlue®. Bombas para protección del medio ambiente.

BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION  
MEDIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR  
PUMPAS PARA BOMBAS INDUSTRIALES  
MEDIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE  
BOMBAS 220 VOLTIOS UREA  
BOMBAS SUZARA BLUE AC  
NOZZLE METERS K500  
NOZZLE METERS K48  
DISPENSER ST WITH METER + FILTER

accesorios para estaciones de servicio agro e industria  
KEFREN ARGENTINA S.R.L.

Chilavert 1020 (1772) • Villa Celina • Pcia. de Bs. As. • Rep. Arg.  
Tel.: (54-11) 4442-0112 // 4622-9857/2853 // 4462-5003 • Fax: (54-11) 4622-9857 // 4442-0112  
kefrenargentina.com.ar • kefren@netizen.com.ar

www.kefrenargentina.com.ar



dañinas y las fugas del sistema; evita que se estropeen las piezas con la suciedad y, al limpiar los ductos de aire o los sistemas de refrigeración, se logra que el polvo no se filtre y, por ejemplo, se sobrecaliente el motor.

### **Lavar con cuidado**

Quienes se oponen a la decisión de lavar los motores del auto tienen también sus razones. Hacerlo sin los debidos recaudos y sin la recomendación de especialistas, puede implicar un gran número de problemas. Hay que recordar que lavar el motor no es lo mismo que lavar



el auto. Las técnicas y las herramientas son muy diferentes y aquí está la cuestión.

El motor se puede ver afectado por el agua a presión o el vapor. Con este último, se pueden dañar los sensores, los cables eléctricos, como así también las bobinas, alternadores e incluso las computadoras internas. Sumado a estos, algunos productos desengrasantes o la temperatura del agua en el lavado puede provocar fuertes deterioros.

Por eso hay que tomar grandes recaudos y utilizar las herramientas adecuadas. Hacerlo de manera manual, con trapos para atrapar el polvo o también aire comprimido, para eliminar los residuos, son algunos puntos clave para evitar problemas a corto plazo.

**Recordatorio importante:** siempre llevarlo a especialistas o cen-



tros mecánicos para que puedan ser ellos mismos los que, mediante una limpieza detallada y a fondo, puedan encontrar posibles averías o fugas que no habían sido detectadas. Lo mismo para erradicar todo tipo de grasa o suciedad que se acumula y puede afectar al funcionamiento del automóvil.

### **Claves y consejos para lavarlo**

Más allá de las ventajas y desventajas de lavar el motor y las recomendaciones, existen personas que deciden lavarlo por su cuenta. Si sos uno de ellos, repasamos algunas recomendaciones para hacerlo de forma paciente, seguro y con cuidado:

Realizar el lavado cuando el motor esté en temperatura ambiente. Nunca cuando está caliente o recién utilizado el auto.

Nunca utilizar máquinas de vapor y/o agua a alta presión. Esto puede provocar grandes daños al sistema eléctrico.

Utilizar detergente y no diluyentes. Por otro lado, es importante aplicar productos desengrasantes que sean recomendados por especialistas.

Utilizar toda la información que tengas al alcance de tu mano sobre el lavado específico del modelo de tu auto. En el manual especificará los detalles.

Tener paciencia, estar atento y ser consciente durante la limpieza de cada componente o pieza. Esto evitará descuidos o daños innecesarios.

Secar manualmente cada lugar húmedo que se encuentra en el motor.

Como cierre, no hay un momento indicado o especial para lavar el motor. Pese a que cada caso es muy particular, será importante llevar a lavarlo cuando, por ejemplo, el vehículo se haya expuesto a terrenos o condiciones muy adversas que ameriten una limpieza y control. A su vez, existen factores como la frecuencia de uso, la suciedad y los lugares por donde transita.

Con toda esta información, está en cada persona la decisión de lavar y cómo y cuándo hacerlo. ■

# EL ESTUDIO DE SUELOS PARA TANQUES DE COMBUSTIBLE

Esta nota es presentada por



Por: Liliana Ortiz Arancibia - Lic. En Higiene y Seguridad  
www.gestionar.com.ar



Aquellos predios que realicen actividad pública o privada y que tengan tanques de combustibles subterráneos o aéreos en CABA deberán cumplir con la Res. 326/APRA/2013, inscribiéndose todos los tanques que estén en uso o se encuentren desactivados sin excepción.

La inscripción se realiza ante el Registro de Sitios Potencialmente Contaminantes, debiéndose hacer a través del T.A.D. (Trámites a Distancia) con un profesional con incumbencias en la materia y que actuará como responsable técnico, quien deberá estar habilitado ante APRA.

El Área de Sitios Pot. Contaminantes evalúa aquellos sitios que pueden estar potencialmente contaminados, la remediación en caso de corresponder, el retiro de los tanques, el Estudio Hidrogeológico y los Niveles Guías, pero para comprender mejor vamos a definir estos dos últimos términos que significan.

Estudio Hidrogeológico como lo define el Art. 3 de la Res. 326, es cuando se determina la presencia o ausencia de sustancias contaminantes en un sitio y sus alrededores.

**Niveles Guía de Calidad Ambiental:** grado de concentración de una

## POTIGIAN

LÍDER EN ABASTECIMIENTO A ESTACIONES DE SERVICIO

- 📌 88 años dedicados a la Logística y Distribución.
- 📌 20 años atendiendo a Estaciones de Servicio.
- 📌 1.500 Estaciones de Servicio abastecidas semanalmente.

**Brindamos**

- Compra centralizada de todos los productos que la tienda necesita.
- Distribución nacional con Flota Propia y Expresos Líderes.
- Atención personalizada y Ejecutivos de Cuenta dedicados.



Entrega en 24 Hs. con Flota Propia

Entrega Semanal con Flota Propia

Entrega Semanal por Expresos Líderes

Gracias por la confianza que nos dan día a día



📱 @Potigian
📺 @Potigianok
🌐 www.potigian.com.ar





sustancia en el suelo, subsuelo y/o agua subterránea, que se ha determinado de forma genérica en base a estudios toxicológicos, por encima del cual se considera que el sitio se encuentra contaminado

En el estudio Hidrogeológico para poder determinar si hay o no contaminación se deberá realizar varios pasos a saber:

Se Analiza las actividades presentes y pasadas. Búsqueda de información y diagnóstico para comprender las posibles interacciones entre la actividad y el medio. Recopilación de toda la documentación e información disponible (planos, imágenes de satélite/fotografías aéreas y otros)

Se Determina la dirección de escurrimiento del agua subterránea, perfiles de suelos y la altura en que se encuentra la superficie freática para cada punto de toma de muestra realizada

Se realiza el Estudio de suelo en el entorno inmediato del sector tanques, sacando varias muestras del mismo a diferentes niveles.

Se Construyen pozos de monitoreo de freatímetros para el muestreo de agua freática. Estos pozos estarán localizados en el área de los tanques, indican o descartan la presencia de contaminación de químicos contaminantes en agua freática. (FLNA) asimismo, estas obras quedan como pozos de monitoreo para próximos estudios que APRA pueda exigir. En la actualidad es obligatorio hacer 4 muestras de agua en un año después de haber presentado el estudio hidrogeológico y este haya dado dentro de los parámetros de los niveles guías.

Se realiza el Estudio de agua subterránea en el sector de tanques. Indicando la presencia o no, características y espesor de fase libre sobrenadante.

Las muestras de agua y suelo que se extraen para garantizar la integridad de las mismas se realizan con el Formulario de Cadena de Custodia que efectúa el laboratorio inscripto en RELADA, quien realiza el

traslado en vehículos seguros asegurando el mantenimiento de las condiciones de preservación de las muestras.

El laboratorio analiza las muestras de hidrocarburos totales tales como:

BTEX (Benceno Tolueno Etilbenceno Xilenos Totales), Plomo, Tetraetilo, etc.

Una vez obtenido los resultados se confeccionará el INFORME FINAL, donde se realiza el Relevamiento de los parámetros sobre la base de guías y procedimientos de las normas requeridas (USEPA - ASTM); obteniendo las conclusiones de los análisis de muestras líquidas y sólidas; explicando las tareas de campo con una descripción del medio local donde se emplaza el establecimiento, plano y cortes ilustrativos. Además Se Detallan los trabajos realizados en el sitio, número de perforaciones, tipo e identificación de las mismas, determinaciones analíticas realizadas, instrumental, método empleado en el relevamiento topográfico y equipamiento; Datos relevados naturales y sociales; Planilla con datos de perforaciones, tabla de resultados analíticos, protocolos de análisis, datos de campo y las conclusiones; Análisis del encuadre legal y normativas aplicables para



las condiciones ambientales existentes en suelos y freático que pudieran presentar contaminación.

Si en el Estudio Hidrogeológico se ha obtenido los resultados dentro de los parámetros normales APRA extiende el Certificado de Constancia de No Necesidad de Recomposición Ambiental (CNNRA), con lo cual el establecimiento puede levantar la inhibición que tiene en el lugar, pero en el caso que quieran realizar cambio de rubro o inclusive la venta del inmueble se deberá realizar la extracción de los tanques salvo en aquellos casos según define el Anexo 3 de la Res. 326/2013 que por imposibilidad Técnica y siendo fundamentado por un profesional idóneo se le autorizará la NO erradicación de los tanques por parte de APRA. ■

## LEYES AMBIENTALES DE CABA

- Res. N° 326-APRA/2013 (Sitios Contaminados – Evaluación y Re-composición Ambiental – Procedimiento extracción de SASH – Contenidos del PRA y del Estudio de Información Ambiental – Niveles Guía).
- Res. Secretaría de Energía Nación N° 1102/04 – Art. 35 (Cierre Definitivo).
- Ley N° 2214 (Ley de Residuos Peligrosos): arts. 28 a 31 (cierre de actividad/generación eventual) y 50/51 (Operación In Situ).
- Resolución APRA 565/14- Suspensión de Trámites Ambientales
- Ley Nac. 24051/1991- Manifiesto de Transporte-

# PUMP CONTROL EN LA EXPORED2023

Esta nota es presentada por



## Pump Control se prepara con todo para una nueva edición de ExpoRED2023.

Luego de haber tenido una gran experiencia en ExpoRED2022, Pump Control SRL estará presente en esta nueva edición de la exposición organizada por la Asociación de Operadores de YPF, acompañando a los operadores abanderados en el predio de La Rural.

Del 12 al 13 de abril, Pump Control ofrecerá a los operadores YPF experiencias en tiempo real el funcionamiento de soluciones IoT y participar de un sorteo por una orden de compra de U\$D1.000 dólares.



Además, a los socios de la AOYPF les ofrecerán un descuento especial sobre todas las cotizaciones solicitadas en el stand.

Entre las novedades se presentarán las sondas de telemetría inalámbricas, que permiten conectar a su consola de telemetría TANK Black una red de hasta 32 sondas, generando un ahorro económico importante al evitar obras civiles en las estaciones de servicio.

También encontrarán el sistema de telemetría y detección de fugas TANK Black y la consola de telemetría para un tanque o camiones cisterna Micro TANK.

Por otro lado, podrán conocer nuestro controlador de surtidores para GNC y combustibles líquidos PAM+ en su versión inalámbrica y ca-

# DETECCIÓN DE FUGAS EN TANQUES

Prevenga fugas de combustibles y riesgos de sobrellenado



## Características principales

- ◆ Es un hardware, no requiere licencias
- ◆ Acceso desde su red local
- ◆ Display en gabinete
- ◆ Alarmas visuales y sonoras
- ◆ Envío de alertas por E-Mail o SMS

### Detecta



Fugas en tanques de combustible



Derrames por sobrellenado de tanques

### Previene



Contaminación ambiental por derrames



Riesgos de incendio y explosión

## Otras soluciones disponibles



Control de stock en tanques



Control de stock desde celulares



Control de surtidores y playa



[www.pump-control.com](http://www.pump-control.com) - [ventas@pump-control.com](mailto:ventas@pump-control.com)

Tel/Fax: +54 11 4687-3538/6699

Guaminí 2062/64 - [C1440ESN] - CABA - Buenos Aires - Argentina



bleada, así como también la electrónica para surtidores de GNC, GC-22, utilizada por los surtidores Galileo, y Aspro, entre otros.

Y por supuesto, el calibrador/inflador AIR, que podrán probar en el stand, ya que estará instalado con su propio compresor de la marca alemana DÜRR.

*“Estamos muy contentos y entusiasmados por participar en esta nueva edición de ExpoRED 2023. El año pasado fue una experiencia muy gratificante que nos motivó a trabajar para brindarles a los visitantes algo distinto este año.”,*

sostuvo Omar Sebastiani, Gerente Comercial de **Pump Control SRL**.

Para más información, no dude en ponerse en contacto con nosotros, enviándonos un email a: [ventas@pump-control.com](mailto:ventas@pump-control.com) y lo invitamos a visitar nuestro sitio web: [www.pump-control.com](http://www.pump-control.com). ■

# YA LLEGA EXPO RED 2023 12 Y 13 DE ABRIL

Fuente: Asociación Operadores YPF - AOYPF

Esta nota es presentada por



**S**e desarrollará el 12 y 13 de Abril, este evento que conecta a Operadores y equipos de trabajo de Estaciones de Servicio de todo el país con los proveedores de insumos y servicios que presentarán sus novedades y ofertas de cara a un año que será clave para el plan de transformación de la Red YPF.

Por el lado de los proveedores la expectativa es muy alta desde el inicio de la venta de stands, quedando los últimos lugares disponibles.

Según proyectan desde la organización, la Red YPF invertirá más de 70.000 millones de pesos durante los años 2023 y 2024 para asumir



el plan de transformación de la Red. Según lo estimado, este monto implica la apertura de más de 30 estaciones nuevas, la remodelación de otras 180, la transformación de más de 250 tiendas Servicompas a Full, más de 350 cambios de imagen, la ampliación y desarrollo de GNC en más de 200 estaciones, la actualización de 800 flotas y la ampliación o mejora de 100 distribuidores YPF Agro.

Los expositores que estén interesados en participar pueden hacerlo descargando la carpeta comercial desde [www.aoyfp.org/expored2023](http://www.aoyfp.org/expored2023).

Ante esta realidad, la tercera edición de Expo Red es la más ambiciosa hasta la fecha. El evento se mudó a La Rural, para permitirle a los ex-

positores tener todo el espacio que necesiten para mostrar sus novedades. Desde la organización también esperan que el caudal de gente que asista al evento se duplique, con una propuesta que incluye talleres, workshops y presentaciones. YPF tendrá una presencia destacada en el evento, con espacios para presentar su visión para el futuro de las estaciones y tiendas, además de lugar para dar a conocer proyectos tales como YPF Luz o YPF Litio, entre otras.

El registro para los operadores y equipos de trabajo se presume que se abrirá en marzo de este año, al menos 45 días antes de Expo Red. ■



# COMBUSTIBLES: SITUACIÓN DE LOS EXPENDEDORES INDICAN QUE “HAY UN ESTADO DE DESESPERACIÓN” EN EL SECTOR EXPENDEDORES

Fuentes: -C.E.P.A.S.E.: Cámara de Expendedores de Sub-Productos del Petróleo y Anexos de la Provincia de Santiago del Estero. -El Liberal

Esta nota es presentada por

ESTACION  
DE SERVICIO  
ACTUAL Digital



**E**l secretario de la Cámara de Expendedores (Cecha) Pedro Llorvandi sostuvo que los propietarios de estaciones de servicio “están en un estado de desesperación porque no pueden llegar al punto de equilibrio para sostener la operatividad de sus negocios porque no tienen volumen de venta”. (FUENTE EL LIBERAL)

El dirigente, indicó que “la problemática principal es porque las estaciones de servicio están siendo deficitarias con lo cual hay un 50% de ellos que

solventa el funcionamiento desde otra actividad, pero la otra mitad que vive solo de la estación de servicio, lo que está haciendo es tratar de reducir costos todo lo que se pueda, incluso algunas tareas que las tenían tercerizadas, hoy las hacen los propietarios y eso está también achicando el movimiento que generan las expendedoras”.

Agregó que esta situación obedece “no a la caída de los volúmenes de venta que estamos en una caída normal, estacional a la altura del año pero aquí lo que se refleja es la caída en los precios de los combustibles en el país y la no recomposición de la escala de ingreso o de las comisiones de venta que las petroleras les pagan a las estaciones de servicio”.





Puntualizó que “al estar el precio al 50% del valor que tienen los combustibles en los países limítrofes de la Argentina como Chile, Uruguay, Paraguay o Brasil, esto significa que con estos costos, el estacionero argentino tiene un 40% menos de rentabilidad, no hay forma de poder sostener las estructuras de costos de las estaciones cuando se está cumpliendo el pago de todos los servicios y salarios acorde a los aumentos de paritarias e incluso servicios y repuestos que se pagan a valor internacional”.

Apuntó que “cuando hay un precio tan atrasado que viene con 3 ó 4 años de retraso, se hace muy dura la posibilidad de poder tener un punto de equilibrio y continuar en este negocio”. ■

## LOS CLIENTES DE LA PLAYA, A LA TIENDA

Esta nota es presentada por



Fuente: AOYPF - Asociación Operadores de YPF



**M**ientras el cliente espera, el momento de carga puede ser el ideal para comunicar mensajes personalizados y llevarlo a consumir otros productos que se ofrecen en la Estación de Servicio.

Una encuesta de la Asociación Nacional de Tiendas de Conveniencia (NACS, por sus siglas en inglés) reveló que el tráfico y las ventas dentro de las tiendas de Estaciones de Servicio han disminuido en el último año.

Rick Sales, presidente de Abierto Network, una empresa de soluciones digitales, en diálogo con NACS Magazine afirmó que el error es tener

en claro cómo comunicarse con los clientes dentro de la tienda. *“Sabemos cómo van a ayudar a ese consumidor a través de su viaje de compras, pero cuando los clientes están fuera, en la playa, es como si estuvieran en otro planeta”*, precisó.

Sales indicó que los clientes se distraen mientras cargan combustibles, por lo que los mensajes que reciben deben ser grandes y sencillos de entender, con llamadas a la acción claras. Las promociones comunes no son suficientes para atraerlos a la puerta porque ese tipo de ofertas están disponibles en todas partes, dijo.

Según Sales, la “salsa secreta” para fidelizar a los consumidores es el mensaje de la marca. Es lo que va a crear una conexión emocional que salvará la brecha del precio.



Rutter's, una cadena de Estaciones de Servicio estadounidense evita los mensajes genéricos, con ofertas tradicionales y utiliza la tecnología de Abierto Network para mostrar mensajes en playa como, por ejemplo: *“Nuestra cerveza está a 29 grados”*.

*“Un mensaje sencillo que dice mucho de lo que ocurre dentro de la tienda. Te dice que tengo una parte de cerveza, lo que significa que tengo una variedad de cervezas, incluyendo potencialmente tu cerveza en latas y botellas y todo tipo de opciones diferentes”*, explica Sales.

Chris Hartman, director senior de combustibles, playas y publicidad de Rutter's, afirma que se hacen preguntas específicas a la hora de elegir los mensajes que utilizarán para llevar al cliente del surtidor a la tienda.

*“Hay que preguntarse: ¿a quién me dirijo? ¿Qué estoy tratando de venderles? Y después, ¿qué quieren escuchar y ver? Nos centramos en esas claves de nuestro mercado para transmitir nuestro mensaje sobre los nuevos productos que tenemos, los productos principales que tenemos”*, subrayó Hartman. ■



# EL ATRASO EN EL PRECIO DE LOS COMBUSTIBLES

Esta nota es presentada por



Fuente: CEPASE, la Cámara de Expendedores de Sub-productos del Petróleo y Anexos de la Provincia de Santiago del Estero.



Hay muchas formas de medirlo: según el costo de elaboración, el import parity, el export parity, la inflación, etc. Seguidamente opiniones de “Montamat y Asoc.” y de la redacción de CEPASE, la Cámara de Expendedores de Sub-productos del Petróleo y Anexos de la Provincia de Santiago del Estero. (fuente El estacionero)

**E**l dato se desprende de un informe privado que compara el monto que se paga por los combustibles en las estaciones de servicio locales con el precio medio fuera del país

Tanto la nafta como el gasoil se encuentran “atados” a los aumentos

que fueron previamente pactados en el programa “Precios Justos”, al menos hasta que se renueve el convenio.

## Disparidades

Según un informe de Montamat & Asociados, consultora que pertenece al exsecretario de Energía de la Nación, Daniel Montamat, mencionado en infobae.com, hay productos que tienen precios completamente desfasados respecto a los valores que se imponen en el resto del mundo. “El caso más notable es el de la nafta súper, cuyo valor es de \$187,5 en el Gran Buenos Aires, promediando los precios en boca de expendio de las banderas que operan en esa región. Según la consultora, el precio “import parity” (IP) o “paridad de importación” de ese mismo producto alcanza los \$243. Eso significa que existe una diferencia de \$55,5 o una brecha del 22% entre el valor de venta de la nafta súper dentro del país y el precio de referencia internacional. Las diferencias serían algo mayor sin la carga impositiva (24,8%), pero como la presión tributaria es mayor en Argentina, la brecha final disminuye al 22% mencionado”.

Ciertamente la nafta súper (nafta grado 2 su denominación técnica), es la de precios más atrasados; por eso no es de extrañarse que haya sido el producto de mejor desempeño en las ventas. Sin embargo, la



comparación con el import parity, quizás no sea la más adecuada, sino más bien el export parity. Tampoco es exacto que los combustibles en nuestro país sean los de mayor componente impositivo; por el contrario, luego de que el tributo dejará de ser un porcentaje con respecto al valor del producto como lo establecía la ley 23.966, pasó a ser un importe fijo en pesos, ajustado trimestralmente según IPC (inflación), con lo que su incidencia sobre el precio de venta disminuyó; y como si esto fuera poco, el congelamiento por sucesivas postergaciones de los ajustes ha reducido mucho más el peso de los impuestos específicos (ICL y IDC) en valores en los surtidores.

Continúa diciendo la consultora que “Los empresarios locales también están en desventaja con la nafta premium, aunque la diferencia es con-

siderablemente menor. De acuerdo al estudio de la consultora, el precio promedio de ese producto en GBA es de \$234,47, en tanto que el “import parity” alcanza los \$255,97. En ese caso, hay \$21,5 de diferencia por litro, lo que representa una brecha del 8,39%. De todas formas, hay que tener en cuenta que hay muchas estaciones de servicio en Argentina con precios inferiores al promedio. En esos casos, la brecha es mayor. En lo que respecta al gasoil se da una situación similar. La versión “común”, según el estudio, se vende en el Gran Buenos Aires a un precio final por litro de \$212,20 promedio, en tanto que el precio “paridad de importación” alcanza los \$258. Por lo tanto la brecha alcanza el 17,75% en ese caso (\$45,8 de diferencia)”.

Y finaliza diciendo: “La gran excepción es el gasoil premium (grado 3) que se encuentra un 6% más caro en Argentina que en el resto del mundo. De acuerdo a los datos relevados por los economistas, en las bocas de expendio del país ese combustible alcanza un valor medio





de \$287,33, mientras que el valor de paridad de importación llega a \$269,85. De todas formas, se trata del combustible con menor participación en las ventas de las estaciones de servicio a nivel nacional”.

Pero para los estacioneros, lo que realmente cuenta es la relación entre los precios de venta y la inflación, teniendo en cuenta que su rentabilidad bruta está establecida por la diferencia entre sus ingresos (que a margen porcentual constante depende del precio del producto) y sus egresos o costos, que siguen fielmente a la inflación. Así pues, ante una inflación del orden del 100%, el precio de la nafta súper (producto de mayor venta en las estaciones de servicio), solo creció un 66%, acumulando así un atraso del 34%. Esta cifra disminuye algo si se toma el promedio ponderado de los precios, pero siempre el atraso es importante.■

## CELULARES EN ESTACIONES DE SERVICIO

Esta nota es presentada por



### **Cuáles son las condiciones para usar el teléfono en una estación de servicio de forma segura.**

Desde hace tiempo se debate si se pueden utilizar los teléfonos celulares en las estaciones de servicio. Con múltiples respuestas y cuestionamientos, las personas aún dudan sobre cuál es la verdadera cuestión. En Movimiento, el sitio de noticias de AXION energy, resuelve la duda y explica cómo, cuándo y dónde es recomendable utilizar el celular.

La primera cuestión es: ¿se puede o no se puede? La respuesta de los



expertos de AXION energy es sí, pero no en todos los espacios. Existen zonas específicas donde no es recomendable utilizar el celular. Una de ellas es la de carga, en los surtidores, donde hay mayor presencia de vapores inflamables, uno de los elementos que pueden ocasionar fuego.

*“En la estación de servicio existen vapores de combustibles que pueden generar fuego e incendios. Para que esto suceda debe haber tres elementos: vapores de combustibles, oxígeno y una fuente de calor”*, explican especialistas de AXION energy.

Pese a que muchas personas creen que parece inofensivo o incluso casi imposible que suceda, el celular puede ser la causa del tercer fac-

tor: la fuente de calor. Expertos de la compañía revelan que el teléfono “puede ser el medio para generar una activación de esa fuente de calor”, mediante energía estática (al ser un equipo electrónico).

*“Además, si se cae puede desprenderse la batería o el mismo golpe puede generar una chispa”*, agregan. Estas situaciones pueden generar riesgos más fuertes como explosiones, incendios u otras consecuencias como el atropellamiento, producto de las distracciones.

### **Dónde sí usar el celular y cómo**

Evitar utilizar el celular en estos espacios específicos no se trata de solo una recomendación. También, es una cuestión legal. Los especialistas recuerdan a En Movimiento que “está prohibido el uso de equipo electrónico en zonas clasificadas definidas en el decreto 2407/83 como es estar cerca de los surtidores”.

**KEFREN**  
FOR REFORMULATED MODIFIED  
WATER FINDING PASTE

**Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)**

**Kolor Kut**  
100% OXIGENATED & TECHNOLOGICAL PASTE

**GASOILA**  
All Purpose Water Finding Paste For All Fuels

**Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible**

**Sombretetes OPW23 y Válvulas de Presión y Vacío**

**Para evitar el ingreso de agua a los sistemas de almacenaje a través de los caños de venteo, según el caso.**

Teléfax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853 - 4462-6329  
kefren@netizen.com.ar • info@kefrenonline.com.ar • kefrenargentina@speedy.com.ar • cpassacqua@hotmail.com  
**www.kefrenargentina.com.ar**



Por eso, con este marco, resalta que en todo el ámbito operativo como en la playa de despacho de combustibles y GNC, no se debe usar el celular ya sea caminando, transitando en moto, bicicleta u otra movilidad. De esta manera, los expertos afirman que las personas si podrán utilizar su celular “dentro del vehículo cuando se encuentra en la playa y en las propias tiendas”. Para el caso de aquellos que asisten con sus motocicletas y quieren pagar con QR, los especialistas afirman que deberán hacerlo también dentro de la tienda.

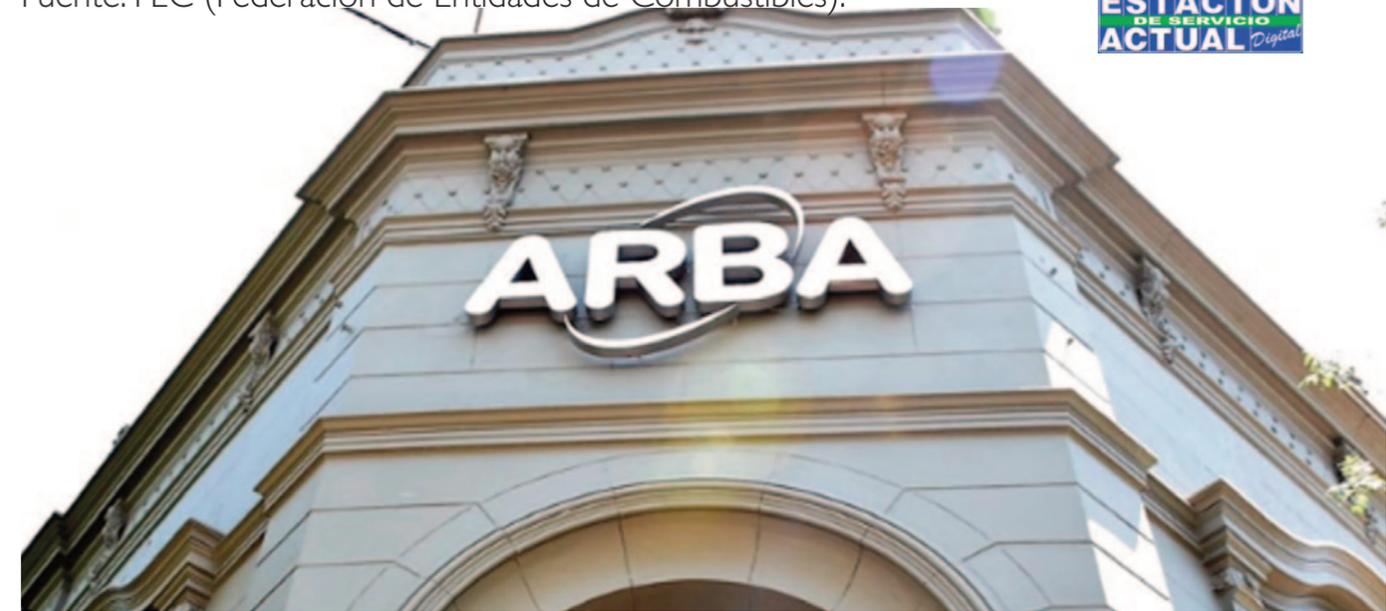
*“De otra forma sería cobrarle fuera de la zona clasificada. Como parámetro podríamos tomar fuera del techo de la playa o, en nuestro caso, en la Spot!”*, completan.

De esta manera, con el mito destruido y la verdad a la luz, solamente hay que ser conscientes sobre cómo y dónde utilizar el celular una vez que llegamos a la estación de servicio.■

## GESTIONES ANTE ARBA

Fuente: FEC (Federación de Entidades de Combustibles).

Esta nota es presentada por



**E**n una nota firmada por Juan Carlos Basílico y Gustavo Manuel Ortiz Cuba, Presidente y Secretario, de la Federación de Entidades de Combustibles, y dirigida a Cristian Girard, se solicitó audiencia con la autoridades de ARBA en relación con el límite establecido en el artículo 320 inciso b) de la Disposición Normativa Serie B n° 1/2004 y la problemática que acarrea este sector económico.

Dicha norma prevé que “Se encuentran obligados a actuar como agentes de percepción y de retención en las operaciones de venta de cosas muebles, locaciones (de obras, cosas o servicios) y prestaciones de servicios, que realicen los siguientes sujetos:... b) Los expendedores al público de combustibles líquidos derivados del petróleo que hubieran obtenido ingresos brutos operativos (gravados, no gravados y

exentos) por un importe superior a 375 millones de pesos, debiéndose computar, a estos efectos, los ingresos provenientes de todas sus actividades y en todas las jurisdicciones.

El límite monetario establecido para los expendedores de combustibles –sector que representa esta Federación en el ámbito de la Provincia de Buenos Aires- fue determinado a través de la Resolución Normativa n° 2/2022, publicada en el Boletín Oficial el 25 de enero de 2022.

No escapará a la atenta lectura que, más allá de posibles discusiones sobre temas técnicos, ha existido un proceso de aumento de precios de la economía -reflejado en el Índice de Precios al Consumidor, que no resulta ajeno a los combustibles, así como al resto de los bienes y servicios que se comercializan en estaciones de servicio.



A modo de ejemplo, la agencia Télam informó que la empresa YPF (la de mayor participación en el mercado) anunció que a partir del 6 de febrero de 2022 aplicaba un incremento en sus precios de venta al público de un nueve por ciento promedio país, sobre los precios vigentes desde mayo de 2021. A partir de ese momento, los importes vigentes en C.A.B.A. ascendieron a \$99 para la nafta súper; para la nafta premium \$116,90; el gasoil \$84,90 y el gasoil premium \$99,90.

La mencionada agencia, el 4 de diciembre de 2022, señala que dichos precios se elevan a "... 150,90 pesos para la nafta súper; 185,70 pesos para la nafta premium; 162,10 pesos para el diesel y 222 pesos para el diesel premium". Siguiendo con la información de Télam, es necesario traer a colación que el 16 de mayo de 2021 había anunciado los siguientes precios de referencia: "...nafta súper \$90,40 (hasta hoy \$85,70); nafta premium o Infinia \$104,8 (\$99,30); gasoil \$84,90 (\$80,50); y gasoil premium o Infinia, \$99,90 (\$95,00).

Mediante unas simples cuentas se puede apreciar que los combustibles aumentaron, en promedio, un 70 % entre el 1° de enero de 2022 y el 31 de diciembre del mismo año. Dicho incremento debe reflejarse necesariamente en el límite previsto en el inciso b) del artículo 320 de la Disposición Normativa B 1/2004.

Hay que considerar que las estaciones de servicio –de combustibles líquidos, de gas natural comprimido, y las duales- que facturen en un año 375 millones de pesos, tendrán una venta promedio mensual de alrededor de 177 mil litros, lo que se considera propio de una estación mediana a pequeña. Tal calificación no sólo se refiere a la operatoria y a los litros vendidos, sino que da una idea acabada de la administración de las empresas. Una boca que venda hasta 177 mil litros no posee sector específico que se encargue de la administración y, generalmente, dichas tareas son asumidas en parte por el personal de playa y mini-mercado –con poca o nula formación impositiva- y, en otra porción, por los asesores contables y tributarios de cada expendedor.

La inclusión de estos sujetos como agentes de recaudación de la Provincia les agrega una carga administrativa muy importante en relación con la carencia de recursos humanos –y también materiales, porque esta función acarrea nuevos costos- que, conjugada con la escasa rentabilidad del rubro, pone a los empresarios del sector en una muy difícil alternativa: cumplir con el Fisco Provincial aumentando los costos de explotación y reduciendo la utilidad final, o quedar en situación de infracción tributaria esperando no ser descubiertos por el Ente Recaudador.

Por último, señalaron que el constante aumento de precios de los com-

bustibles (que continuará, como públicamente fuera anunciado por los máximos responsables de las empresas petroleras más importantes) hace que la carga de ser agente de recaudación de la Provincia de Buenos Aires no se produzca por un real crecimiento de la empresa –que conlleva, entre otras muchas cuestiones, el aumento en la cantidad y la calidad de los recursos humanos destinados al área administrativa-, sino que ocurre aún cuando la estación de servicios pueda llegar a vender menos unidades físicas (litros). Esta lógica perversa no debe ser avalada por el Fisco Provincial.

Es por eso que se solicitó la audiencia, con el fin de explicar en detalle la comprometida situación económica del sector, solicitando la elevación del límite dispuesto en el artículo 320 inciso b) de la Disposición Normativa Serie B n° 1/2004 en, por lo menos, la misma proporción en que la empresa YPF ha incrementado el precio de la nafta “Infinia” durante el año 2022, lo que llevaría dicho límite a \$ 664.500.000.■



# LA PARIDAD DE GÉNERO EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Fuente: Asociación Operadores YPF - AOYPF

Esta nota es presentada por



Desde el sector expendedor afirman que cada vez hay más protagonismo femenino en todo tipo de tareas.

Hasta hace no mucho tiempo, la actividad en las Estaciones de Servicio era desarrollada casi exclusivamente por el género masculino. Pero a lo largo de los años, el número de mujeres en el sector creció progresivamente, desde tareas vinculadas a las tiendas y al área administrativa hasta compartir funciones de igual a igual con hombres y formar

parte de la conducción y de toma de decisiones de las entidades. Puntualmente, y de acuerdo a números compartidos recientemente, las mujeres abarcan casi el 50 por ciento de los más de 4000 puestos de trabajo de los establecimientos propios de la Red de YPF. El 32 por ciento de los cargos directivos están ocupados por ellas y el 25 por ciento como jefas de las bocas de expendio. Mientras que en el caso de las playas, más de la mitad de los responsables de turno, que es la base para próximas jefaturas, son mujeres y el restante 48 por ciento de los puestos son vendedoras. Aunque a ello debe añadir que el gran crecimiento del último tiempo fue en el área de lubricentros, ya que 18 lubriexpertas hoy atienden los Boxes de las principales YPF con importantes resultados. ■



# LÍNEA DE CRÉDITOS PARA PYMES

Fuente: YPF

**Nación junto a YPF lanzan medidas por \$35.000 millones para la industrialización de la cadena del petróleo y gas**

Esta nota es presentada por



El secretario de Industria y Desarrollo Productivo de la Nación, José Ignacio de Mendiguren, y el presidente de YPF, Pablo González, lanzaron junto con el gobernador de Neuquén, Omar Gutiérrez, y autoridades del Banco de la Nación Argentina (BNA), un paquete de medidas por \$35.000 millones para la industrialización de la cadena del petróleo y gas. Entre las herramientas, presentaron la línea Crédito Argentino (CreAr) capital de trabajo y la convocatoria del Programa Nacional de Desarrollo de Proveedores (PRODEPRO), ambas para el desarrollo de proveedores estratégicos de YPF.

“Hoy es un día realmente trascendente porque esto demuestra que no nos conformarnos solamente con extraer petróleo o extraer gas. El proyecto de desarrollo argentino requiere de aprovechar una ventaja competitiva, como es Vaca Muerta, para convertir al país en un exportador de tecnología al servicio de la industria del petróleo y el gas”, afirmó el secretario de Industria y Desarrollo Productivo de la Nación, José Ignacio de Mendiguren.

Por su parte, el presidente de YPF señaló: *“Hoy en la industria estamos pensando hacia el futuro esto tiene que ver un política energética nacional de crecimiento. Si no hay una política energética nacional es imposible crecer y sustituir importaciones, generar más trabajo para los argentinos y las argentinas”*.

Por último, el gobernador de la provincia de Neuquén indicó que *“este anuncio de más de 35.000 millones de pesos viene a dar respuesta para conectar la oferta con la demanda y apalancar la matriz de desarrollo local con más empleo y compre local.”* Desde la planta de Oilfield Production Services S.R.L., las autoridades nacionales y provinciales presentaron la línea CreAr capital de trabajo que otorga créditos de hasta \$150 millones a través del BNA, con una tasa bonificada por la Secretaría de Industria y Desarrollo Productivo, para proveedores de YPF. Asimismo, se presentó la línea de proyectos estratégicos, que brinda



financiamiento de hasta \$1.650 millones del BNA, también con bonificación de tasa del Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (FON-DEP), para las inversiones que promueven las exportaciones y sustitución de importaciones.

Además, se presentó la nueva convocatoria del PRODEPRO, que busca aumentar el grado de integración nacional y promover inversiones en tecnología y en la ampliación de capacidad productiva con impacto en la capacidad exportada. El PRODEPRO acompaña con hasta \$100 millones a los proyectos proveedores de la cadena petróleo y gas, hasta el 70 por ciento de la inversión, y asistencia técnica 100% bonificada;

y con hasta \$150 millones para las empresas proveedoras de YPF, al ser un proyecto asociativo cliente/proveedor.

Por otra parte, Mendiguren y González firmaron un acta de intención con el fin de relevar procesos productivos de la cadena de valor de YPF a través del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) para analizar y promover la integración nacional y las posibilidades de mejora del sector petróleo y gas.

Estos programas y líneas están dirigidos a proveedores de YPF, PyMEs industriales, agroindustriales y de servicios industriales con proyectos de impacto en ahorro de divisas.

El lanzamiento contó con la presencia del CEO de YPF, Pablo Iuliano; la gerenta de Investigaciones Económicas del BNA, Karina Angeletti; las subsecretarias de Industria, Priscila Makari, y de Desarrollo Emprendedor, Natalia del Cogliano; y los subsecretarios de la Pequeña y Mediana Empresa, Tomás Canosa; y de Análisis y Planificación Productiva de la Nación, Gabriel Vienni; el director nacional de Financiamiento PyME, Francisco Abramovich; la presidenta del INTI, Sandra Mayol, la secretaria de Hidrocarburos de la Provincia de Río Negro, Mariela Moya y el ex secretario de Energía, Darío Martínez. ■

# NOVEDADES SOBRE RUEDAS

Fuentes: Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA)  
Asociación de Concesionarios (ACARA)  
Cámara del Comercio Automotor (CCA)

Esta nota es presentada por



Según informó ADEFA, la Asociación de Fábricas de Automotores, la fabricación de vehículos creció nuevamente, puesto que en febrero se produjeron un 22,9 % de unidades con respecto al mismo mes de 2022. Comparándolo enero de 2023, se registró una suba del 70,3%.

Las exportaciones también crecieron, un 19,7% frente a Febrero de 2022, y representaron un 51,8% del total de la producción.

Con relación a los patentamientos, ACARA, la Asociación de Concesionarios de Automotores, reportó que en Febrero 2023 subieron un

3,5% frente al mismo mes de 2022, y en comparación Enero 2023, se registró una baja del 40,2%.

El acumulado anual ha crecido un 10,8%.

Por último, mencionando a los vehículos usados, la Cámara del Comercio Automotor

CCA, indicó que, en febrero, las transferencias cayeron en un del 8,20%, comparándolo con el mismo mes de 2022, y una baja del 16,15% frente a Enero 2023.

Por último, entre enero y febrero se vendieron autos usados por un 2,19% más que en similar período del año pasado. ■



# OPERADORES DE NORTE ARGENTINO ALERTAN SOBRE RESTRICCIONES EN EL SUMINISTRO DE COMBUSTIBLES Y PRECIOS

Esta nota es presentada por



Fuente: Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines (CECHA).



Directivos de las cámaras empresarias de la región realizaron una reunión con los más de 60 estacioneros embanderados en la petrolera Refinor, para consensuar alternativas que les brinden previsibilidad sobre la disponibilidad y costo del producto.

A través de una plataforma virtual, titulares de Estaciones de Servicio ubicadas en Salta, Tucumán, Jujuy, Santiago del Estero, Chaco, La Rioja y Catamarca, se reunieron bajo la coordinación de la Confederación de Entidades de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina (CECHA), para plantear sus inquietudes respecto de temas sensibles

como el abastecimiento y la política de precios que está tomando la petrolera Refinor para con su red de comercialización.

El encuentro estuvo encabezado por Manuel Pérez, titular de CESECA Salta, Daniel Garguilo como presidente de CAPEGA, Alfredo González de la Cámara de Jujuy y Jorge Saad y Pedro Llorvandi por la CEPASE. Los presentes coincidieron en dejar en claro la preocupación general por los problemas que están enfrentando los expendedores durante los últimos meses y agregaron que si bien el impacto repercute de manera diferente según la situación particular, el origen es el mismo en todos los casos.

*“Hay colegas que tienen cupo casi nulo de entrega”, advirtieron al tiempo que agregaron que “la distorsión de precios entre bocas de expendio de la marca ubicadas en una misma ciudad llegan a un 8 por ciento de diferencia”.*

Según precisaron algunos referentes, esta circunstancia hace inviable una competencia sana entre colegas de la misma marca establecidos en un mismo punto geográfico, los cuales reciben menor cantidad de producto de lo que necesitan para sostener el negocio y sin un sendero de precios estable que les permita calcular costos y beneficios de manera normal.

Durante la reunión, se compartieron testimonios de estacioneros que, si bien mantienen relación comercial con la compañía, deben recurrir al mercado mayorista para completar el volumen que demandan sus establecimientos, con las consecuencias que esto puede acarrear en la relación contractual.

Desde CECHA dijeron a este medio que buscarán una solución urgente con los directivos de la petrolera y que harán gestiones ante la Secretaría de Energía para normalizar la situación de sus representados. Vale recordar que la empresa recientemente modificó su capital accionario. Hidrocarburos del Norte SA ingresó con un 50 por ciento para fortalecer junto con YPF, la estrategia de posicionamiento como uno de los principales líderes en el mercado de combustibles de la región. ■



## BENEFICIOS A REFINADORAS QUE IMPORTEN COMBUSTIBLES

Esta nota es presentada por



Fuente: FEC (Federación de Entidades de Combustibles)



**E**l gobierno restableció el Régimen de Incentivos al Abastecimiento Interno de Combustibles (RIAIC) que había implementado en junio del año pasado para contrarrestar la falta de gasoil en el país. La novedad es que ahora el Poder Ejecutivo incluyó también a las naftas. Lo hizo a través del decreto 86, publicado este miércoles en el Boletín Oficial, que otorga beneficios impositivos a las refinadoras que importen gasoil y naftas para abastecer el mercado local durante el año. La medida beneficia a las refinadoras integradas como YPF y Axion



Energy y no integradas como Raízen y Trafigura, que podrán solicitar un monto equivalente a la suma de lo que tengan que pagar en Impuestos a los Combustibles Líquidos (ICL) y al Dióxido de Carbono (IDC) de las importaciones de gasoil y naftas. Todos los años, las compañías importan combustibles para cubrir un porcentaje de la demanda doméstica porque con la capacidad instalada actual las refinerías locales no llegan a abastecer el consumo del país.

Las refinadoras que quieran obtener los beneficios del régimen deberán tener “calidad de abastecedores domésticos excedentarios de gasoil y/o naftas grado 2 o grado 3 respecto de su capacidad de producción, contando con plena utilización de su capacidad instalada

de refinación” y “obtengan mensualmente una Participación Bimestral Móvil en el Abastecimiento Interno de gasoil y/o naftas que no resulte inferior a su participación promedio anual en el abastecimiento interno del año 2022 en más de 1%”.

### **Abastecimiento**

El año pasado, el gobierno implementó este régimen para intentar garantizar el abastecimiento del mercado local de gasoil, que estaba afectado por los efectos de la guerra en Ucrania en el sector hidrocarburífero. En los considerandos del decreto, el Ejecutivo resalta que “*la compleja situación energética global ha generado una creciente escalada de precios internacionales afectando la asequibilidad de los recursos energéticos, especialmente en los países en desarrollo*”.

“*Uno de los problemas que enfrenta la industria hidrocarburífera argentina es la insuficiencia estructural de la capacidad refinadora local para abastecer completamente una demanda creciente, tanto industrial como del parque automotor*”, explica el decreto.

### **Alcance del decreto**

El decreto 86, que lleva las firmas del presidente Alberto Fernández, el

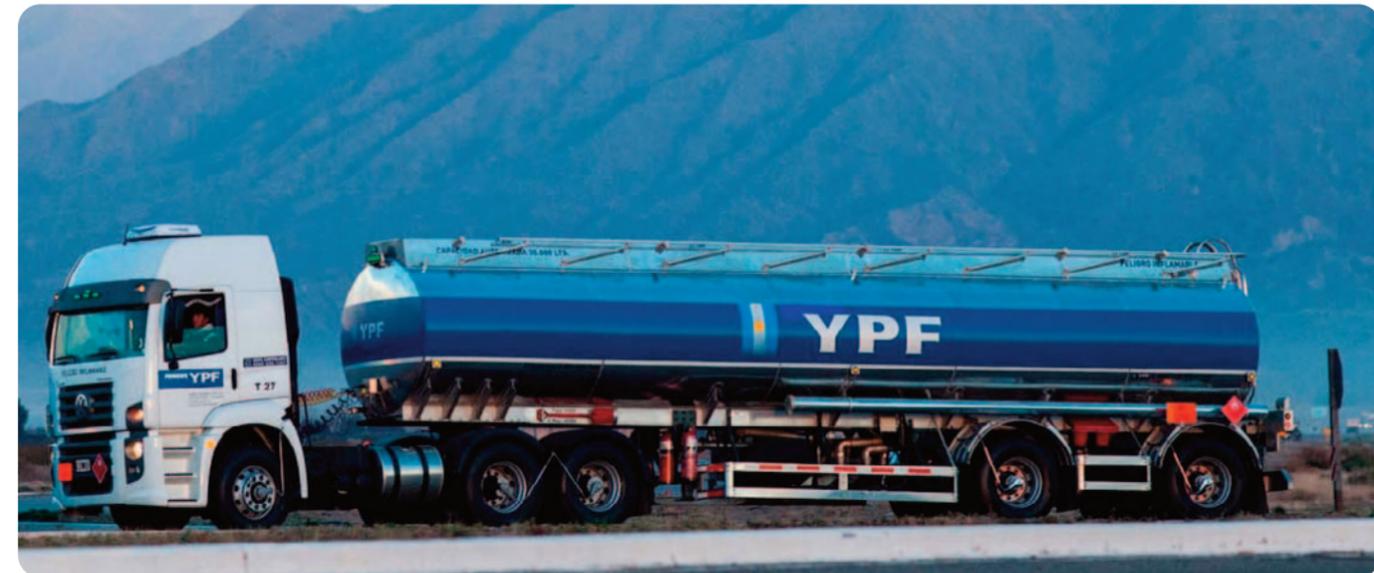


titular de Economía, Sergio Massa, y el nuevo jefe de Gabinete, Agustín Rossi, comprende también a las Pequeñas Refinerías de Regiones Afectadas – PReRA- “ubicadas en regiones con insuficiencias de abastecimiento interno de gasoil y/o naftas superiores a la media nacional por motivos relacionados a su ubicación geográfica”.

Además, incluye a refinadoras ubicadas en zonas “en situación declinante de la cuenca de crudo de la que son principalmente abastecidas y/o por carecer de oferta de crudo local en condiciones de mercado se vean imposibilitadas de utilizar al máximo su capacidad de refinación si obtuviesen, en los últimos dos meses, un volumen mensual promedio de abastecimiento al mercado doméstico superior en al menos un 10% de su volumen promedio mensual de abastecimiento de 2022”. ■

# YPF PRESENTA LOS RESULTADOS 2022

Esta nota es presentada por



Durante 2022 el EBITDA ajustado de YPF alcanzó los casi 5 mil millones de dólares, un 27% por encima al año anterior, configurándose como el tercero más alto de la historia de la compañía. Adicionalmente, registró una ganancia neta récord de más de 2.200 millones de dólares o 290.264 millones de pesos.

La producción total de hidrocarburos mostró el mayor crecimiento orgánico de los últimos 25 años, con un incremento del 7% en comparación al año anterior, alcanzando los 503 mil barriles equivalentes por día. Este crecimiento fue sostenido a lo largo del año, el último trimestre cerró con un aumento del 7% en la producción de petróleo respecto de igual período en 2021.



La actividad no convencional continuó mostrando excelentes resultados y actualmente representa más de un 40% de la producción consolidada de la compañía. La producción de crudo y de gas no convencional registraron crecimientos anuales muy significativos respecto a 2021, del 45% y 47% respectivamente. Este crecimiento se apalanca en las mejoras operativas alcanzadas por la compañía en el desarrollo de sus campos en Vaca Muerta, donde en 2022 se registraron récords de eficiencia en los tiempos de perforación y fractura de los pozos y la marca más alta en la cantidad de nuevas perforaciones de pozos horizontales.

La compañía logró cumplir con la ejecución de su plan de inversiones

anunciado de aproximadamente 4.200 millones de dólares, que resultó un 60% superior respecto al año anterior y constituye la mayor inversión corporativa del país. En particular, en el cuarto trimestre, la compañía invirtió más de 1.400 millones de dólares, un 25% superior respecto al tercer trimestre.

Las inversiones, los resultados obtenidos y la eficiencia lograda durante el 2022, le permitieron a YPF mejorar sus reservas que alcanzaron los casi 1.200 millones de barriles de petróleo equivalentes, la mayor cifra desde 2015 y un 4% superior al año anterior. El índice de reemplazo de reservas se ubicó en 124%.

Por el lado del Downstream, las ventas domésticas de combustibles



del año resultaron un 11% superiores al año anterior, marcando un récord histórico anual de suministro tanto para naftas como para gasoil, el cual fue abastecido a través de mayores niveles de procesamiento en nuestras refinerías, que crecieron un 6% en relación a 2021, y a un incremento en las importaciones.

En materia financiera, el flujo de caja libre fue positivo por tercer año consecutivo, acumulando más de 750 millones de dólares en el año, lo que permitió disminuir la deuda neta de la compañía que se ubicó en el nivel más bajo desde 2015 y cerró el año con un ratio de endeudamiento neto muy saludable, de 1,2 veces en relación con el EBITDA ajustado. ■



## EL CRECIMIENTO DE TU EMPRESA COMIENZA CON UNA INVESTIGACIÓN

Conocé en profundidad tu mercado con nuestras herramientas de investigación y análisis.

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

✉ [social@estrategiaautomotriz.com](mailto:social@estrategiaautomotriz.com)

☎ +54 9 11 2456-3493



**ESTRATEGIA**  
AUTOMOTRIZ



**Un sitio, todos  
los repuestos.**

**Autopartes***web*.com  
*Entre especialistas*

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