



www.talleractual.com

ESTACION DE SERVICIO ACTUAL Digital



www.talleractual.com

Año 11 • N° 52 • 2023 • Publicación Mensual •

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

PRECIOS JUSTOS EN LOS COMBUSTIBLES



LOSI Y CIA INSTALÓ LOS PRIMEROS SURTIDORES PRIME S




INMEDIATEZ Y PRACTICIDAD PARA MODIFICAR LOS PRECIOS EN LOS SURTIDORES



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

CONTINÚAN RECOMENDANDO ACTUALIZAR LAS PÓLIZAS DE SEGURO

Fuente: Asociación Operadores YPF - AOYPF

Esta nota es presentada por



Así las Estaciones de Servicio resguardarán el valor de sus inversiones

La Asociación de Operadores de YPF sigue recomendando a toda la Red de Estaciones YPF, que revisen y actualicen los montos de las Pólizas de Seguro del Negocio, “en particular la de TODO RIESGO OPERATIVO”, incluyendo el monto del seguro de incendio de edificio y contenido, robo y otros, y el de responsabilidad civil.

Según lo analizado por la AOYPF, en un contexto de alta complejidad cambiaria e inflacionaria, es necesario evaluar cada aspecto del negocio, incluyendo este tipo de seguros “considerando que los valores asegu-

rados se indican en dólares a cotización oficial” y estos números pueden tener distorsiones respecto del costo real de las inversiones y el valor de la mercadería.

La AOYPF, además compartió vía un comunicado, un certificado de cobertura para que los operadores tengan en consideración los valores que hay que observar a la hora de renovar los seguros.

“Sugerimos también tener especialmente en cuenta las exigencias incluidas en la mencionada póliza para la cobertura en caso de robo según los montos implicados” indicaron desde la entidad.

Por último, desde la AOYPF recomendaron que todas las pólizas “cubran adecuadamente los riesgos asociados a su actividad comercial, el valor de reposición de los bienes cubiertos y las eventuales responsabilidades civiles”, destacando que todos los montos de las pólizas se pueden actualizar en cualquier momento del año, realizando esa petición a través del representante comercial de YPF.



CECHA DECLARÓ EL ESTADO DE EMERGENCIA EN TODO EL PAÍS

Fuente: FAENI - Federación Argentina de Expendedores de Nafta del Interior



FAENI adhiere a la declaración de Estaciones de Servicio, proclamada por CECHA

Tras sucesivos reclamos al Gobierno, sin una respuesta concreta, y teniendo en cuenta que las comisiones dadas por las empresas petroleras no han sido contractualmente adecuadas frente a la creciente disminución de la rentabilidad del sector, las cámaras y federaciones que integran CECHA, decidieron declarar el estado de emergencia en todo el país. “Estamos con la soga al cuello, la inflación y el retraso en los precios

de los combustibles hace insostenible mantener las estaciones abiertas. Necesitamos una solución”, reclamaron.

“Desde la pandemia que venimos registrando pérdida de rentabilidad en el sector, con la caída de ventas y el congelamiento de precios. Luego, el cuadro fue mejorando paulatinamente, pero hoy nos encontramos en un contexto crítico producto de la inflación y el retraso en los precios en los surtidores”, aseguraron.

En este marco, consideraron, que el programa de Precios Justos plantea un sendero de incrementos regulados, pero no alivia la situación de los estacioneros, ya que no se equipara al índice de precios generales y no alcanza a cubrir los aumentos de sueldos acordados. “Las variables macroeconómicas y energéticas condicionan hasta el hartazgo nuestra actividad”, denunciaron.





Según números de la organización, los ingresos de las estaciones de servicio por venta de los combustibles -promedio el 10 % del precio del surtidor-, se encontraron congelados durante el período mayo 2021 a enero 2022 y luego contenidos por el sendero de precios en el período diciembre 2022 a mayo 2023. “Si proyectamos a agosto de este año, el descalce entre los ingresos contenidos y los egresos actualizados llevará a que la mitad de las estaciones de todo el país no alcance el punto de equilibrio hoy ubicado en 330.000 litros por mes”, alertaron.

“Necesitamos medidas paliativas concretas que nos permitan salir de la crisis que estamos viviendo, poder cubrir los costos de la operación diaria y cumplir con los acuerdos paritarios. Frente a la falta de respuesta por parte del Gobierno, y con el solo objetivo de garantizar el funcionamiento de las estaciones y los miles de puestos de trabajo, hemos decidido declarar el estado de emergencia y tomar las medidas a nuestro alcance para revertir esta situación”, explicaron.

EVOCA
GROUP

Presenta para su marca

Saeco

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

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

Tel.: 54 11 4639-4300

Declaraciones de Miguel Galuccio sobre Vaca Muerta

VACA MUERTA HOY EXISTE PORQUE TODOS LOS ACTORES DE LA INDUSTRIA TRABAJAMOS ALINEADOS

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



Miguel Galuccio, presidente y CEO de Vista

El CEO de Vista se refirió a la oportunidad que posee Argentina con el desarrollo de Vaca Muerta. En ese sentido, remarcó el trabajo en conjunto que se llevó a cabo entre el sector público y privado para desriskear la cuenca y obtener los resultados que se observan en la actualidad. Asimismo, exhibió cuáles son los pasos a seguir para lograr la descarbonización.

Miguel Galuccio, presidente y CEO de Vista, se refirió a la potencialidad

que presenta Vaca Muerta y el impacto positivo que tendrá para los próximos años en el país. En ese sentido, remarcó el trabajo mancomunado entre el sector público y privado. *“Con Vaca Muerta hubo un alineamiento público-privado, entre el Estado y las compañías, algo que no se da comúnmente en Argentina y que requirió de muchos consensos. La política y las empresas trabajaron juntos para el mismo lado, permitieron que Vaca Muerta exista, sin dejar a nadie fuera»*, destacó.

“Cuando uno ve las proyecciones para 2030, observa que podríamos triplicar la inversión, aumentar la producción en un 83% y producir un millón de barriles”, sostuvo el ingeniero entrerriano en la apertura de la Semana de la Ingeniería 2023, el evento que todos los años realiza el Colegio Argentino de Ingenieros (CAI).





El ex titular de YPF trazó un paralelismo entre el mundial de fútbol de Qatar y los inicios de Vaca Muerta y afirmó: *“En 2022 ganamos el campeonato del mundo. Todos lo vivimos con una enorme alegría. Para muchos de nosotros hubo otro campeonato en Vaca Muerta. Ese posiblemente no nos llenó el alma, pero nos devolvió la capacidad de soñar. Nos devolvió un potencial de futuro, la posibilidad de ser independientes desde el punto de vista de la energía”*.

En ese sentido, agregó que *“desriskear una cuenca petrolera es como subir el Everest por primera vez porque uno no tiene una hoja de ruta, no sabe si la tecnología que tiene va a funcionar o no y si va a llegar”*. *“Desriskear una cuenca petrolera requirió traer una tecnología que no existía, porque*

en ese momento no teníamos equipos de perforación para perforar pozos laterales. No teníamos licencia social, ni un marco legal”.

Sobre este punto, Galuccio remarcó que *“el marco legal se consiguió con mucha grandeza de provincia y Nación, conjugando los intereses de un país para lograr enviar en 2014 una ley para traer inversores porque no teníamos plata para hacerlo. Ahí logramos tener el primer impulso”*. *“Fue un trabajo de todos. Requirió de un acuerdo muy general. Como sociedad hemos hecho un montón de cosas mal. Pero también hemos hecho cosas increíblemente bien y esta es una. Es una de las cuales nos tenemos que sentir orgullosos”*, planteó.

Vaca Muerta en números

El ejecutivo de Vista aseguró: *“No fuimos sólo nosotros. Hubo compañías con espalda, con creencia. Teníamos un recurso que hubo que transformar en reserva y demostrar que era económicamente explotable”*. *“Muchas compañías fueron apoyando el proceso y son las que hoy están de pie. Como equipo tuvimos que pasar muchos hitos que hicieron que estemos donde estamos hoy”*, agregó.

Galuccio estuvo a cargo de la apertura de la Semana de la Ingeniería organizada en el CAI.

Sobre este punto, desarrolló que *“en 2012 teníamos un recurso que no*



sabíamos si económicamente era explotable. Había largas filas en las estaciones de servicio para cargar nafta porque no teníamos suficiente petróleo liviano y las refinerías estaban configuradas para un mix que se había roto”. Además, sumó que “en ese año, el futuro era que estuviéramos hoy casi con la mitad de producción. Desde que comenzamos el desarrollo de Vaca Muerta hasta hoy, de la base del petróleo convencional hemos perdido el 41%. Sin embargo, Vaca Muerta no sólo compensó ese declino, sino que ahora hay 25 billones de dólares invertidos y 2000 pozos perforados”. Galuccio también se refirió a su paso por la petrolera controlada por el Estado y manifestó que “a 90 días de haber aterrizado en YPF mostramos un plan en donde dijimos que había que cambiar el paradigma energético de Argentina. Consistía en pasar de la escasez a creernos que

teníamos abundancia, cuando no era así”.

En base a esto, remarcó que “eso fue lo que permitió, con trabajo y un montón de pasión, pasar de cero a 300.000 barriles de petróleo por día y a generar una plataforma de exportación. Creer que teníamos para nosotros y también para exportar al mundo”.

En cuanto al potencial exportador de la Argentina en base a la producción de Vaca Muerta, el CEO de Vista explicó que “hoy el país tiene una plataforma de exportación de alrededor de 150.000 barriles. Los volúmenes de gas de Vaca muerta y la conexión de los dos tramos del gasoducto Néstor Kirchner nos permitirán ser casi autosuficientes en gas y también tener una planta de licuefacción para exportar al mundo”.

Emisiones de carbono

En lo referido a la descarbonización, Galuccio informó que “desde Vista se ha trazado un plan. En el momento de largada teníamos una intensidad de carbono por barril de petróleo producido de 40 kilogramos de CO₂. Y haciendo todos los cálculos, más las tecnologías con las que contamos, pensamos que podíamos llegar al 2026 con una intensidad de 9 kilogramos de CO₂”. Aun así, advirtió que “eso no fue suficiente. Pensamos en que nos quedaban 235.000 toneladas de carbono que representan 19 kilogramos de intensi-

dad de los barriles que produciríamos en el 2026, que eran el doble de los que producimos en el momento en el que hicimos el plan. Y por eso, nos planteamos offsetear el carbono”

“Todos tenemos un compromiso. Hoy el punto de partida es que tenemos un planeta que tiene ocho billones de habitantes, un consumo de energía asociado al desarrollo económico de 75.000 terawatt/h y emitimos 50 gigatons para mover el mundo”. “Los que creemos en el cambio climático sabemos que tenemos que ir al 2050 enfriando el planeta en 1.5 grados centígrados”, precisó.

En ese sentido, remarcó: “Sabemos que la economía mundial se va duplicar, que vamos a tener 1.500 millones más de personas y que vamos a requerir el 60% más de energía y tenemos que llegar ahí con 0 emisiones”. “Hay dos formas seguras de fallar. La primera es no haciendo nada y la segunda creando una hoja de ruta que nos lleve a una fantasía, que creo que es donde estamos. Una fantasía que en dos años no vamos a cumplir y vamos a entrar en crisis y vamos a crear otras fantasías llegando al 2050 sin cumplir las metas”, agregó.

Galucció explicó que “hay una hoja de ruta que está hecha con el 80% de las cosas que hoy conocemos, por ejemplo: las renovables. No podemos

quintuplicarlas, pero podemos inculcarlas. Podemos reemplazar carbón con gas. Podemos capturar y almacenar CO2 y utilizar la naturaleza como gran secuestrador de dióxido de carbono”. “También podemos reemplazar petróleo de alta emisión por petróleo de baja emisión. Hay un montón de cosas que hoy nos llevan a trazar una hoja de ruta. Se requiere de un plan real y del compromiso de todos nosotros para cumplir con los compromisos”, afirmó.

En ese sentido dio a conocer que desde Vista “para offsetear se va a utilizar la naturaleza. Lo primero es la forestación. Para secuestrar carbono y que esto sea adicional y permanente uno tiene que cumplir con dos requisitos. Uno es la permanencia, que es secuestrar carbono por 25 años y el otro la adicionalidad, que como ejemplo podría ser plantar plantas nativas en los diferentes lugares”. “Esa es la campaña en la que estamos. Tenemos tres proyectos de forestación muy importantes en el que estamos en el proceso de certificación”, sostuvo.

Por último, adelantó que “otros puntos para lograr este objetivo son la ganadería y agricultura regenerativa. Ahí no se captura carbono en madera, sino en tierra. Es más complejo. Hay modelos pilotos en el mundo. Pero quiere decir devolver el carbono a la tierra”.

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

marca" en el canal estacionero para todo el Rubro Automotor e higiene institucional.

Con atención personalizada, con vendedores exclusivos que regularmente realizan visitas programadas, con logística y distribución a nivel nacional, con flota propia de vehículos y con operativa planificada al servicio del cliente.

Ofrecemos todo lo necesario en el rubro automotor: productos homologados de excelente calidad y alta rotación (con código de barras para sistema scanner), exhibidores homologados estratégicamente adaptados para las principales

PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO
TENEMOS TODO LO QUE NECESITA EN EL RUBRO AUTOMOTOR
EL ACCESORIO QUE BUSCABAS

TopAuto

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

ENVIO SIN CARGO

DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL
 LAMPARAS | FUSIBLES | ESCOBILLAS | ACCESORIOS EN BLISTER | PRODUCTOS DE SEGURIDAD E HIGIENE INSTITUCIONAL | HERRAMIENTAS
TRICO **ROBO** **AIR** **TOP** **SILISUR** **CERCRIN** **Campana**

MAGALLANES 6220 (7400) - MAR DEL PLAZA - BUENOS AIRES
 TEL: (0223) 655-0114 | 2235304926 | VENTAS@ACCESORIOSTOPAUTO.COM | WWW.ACCESORIOSTOPAUTO.COM

Espacio de Publicidad

petroleras del país, productos de cosmética automotor, accesorios, herramientas y equipamiento de almacenaje para talleres, lámparas, fusibles, escobillas, accesorios en blíster, productos de seguridad e higiene. "Top-Auto" es "La Marca" para el comerciante y "El accesorio que buscabas" para el usuario. ■

Contáctenos al e-mail: info@accesoriostopauto.com

o visite nuestra web: www.accesoriostopauto.com

Whatsapp: +5492235304926



Espacio de Publicidad

LOSI Y CIA INSTALÓ LOS PRIMEROS SURTIDORES PRIME S

Esta nota es presentada por



La empresa Losi y Cia instaló los primeros surtidores PRIME S en una Estación AXION energy de la localidad de Munro. Cuentan con un monitor multimedia de 12 pulgadas de alto brillo que permite exhibir promociones y otros servicios

En los últimos años, las Estaciones de Servicio han experimentado una transformación significativa gracias a la implementación de dispositivos y tecnologías modernas. Estos avances han llevado a una mejora en la

Espacio de Publicidad

experiencia de los clientes y a una mayor eficiencia en el suministro de combustible.

Según explica el Jefe Comercial de la empresa Jorge Calmels, tiene un diseño innovador y muy atractivo, con formas redondeadas y un gran panel en vidrio templado, además de iluminación LED Blanca y monitor multimedia de 12 pulgadas de alto brillo que permite mostrar promociones y otros servicios.

El ejecutivo detalla que el nuevo surtidor agrega valor al entorno de una Estación de Servicio moderna, mejorando su imagen y el atractivo para los consumidores.



Espacio de Publicidad



Calmels agrega que otro beneficio del Prime S es el teclado táctil con identificación de playero integrada, que evita suministros no autorizados, ya que requiere de una autorización previa del sistema mediante tarjeta de identificación del operario.

“Técnicamente hablando, posee una nueva electrónica que mejora en el diagnóstico de problemas con la adición de códigos de error por intentos de fraude en las conexiones eléctricas del pulsador y función de verificación de la integridad del software”, indica.

Asimismo, señala que posee un número reducido de cables, distribución interna de la bomba “más limpia”, lo que facilita el acceso y la eventual ejecución de los servicios de mantenimiento de manera más rápida (menos tiempo de parada del equipo), calibración electrónica

Espacio de Publicidad



individualizada (reduce el costo de las intervenciones), más seguridad en la información suministrada y mayor credibilidad y seguridad en la transacción para el consumidor.

Tanto para consultar por el nuevo surtidor PRIME S de Gilbarco, como por cualquiera de los productos y Servicios de Losi y Cia., un dude en comunicarse: Whatsapp Ventas: 0291 – 6481770

E-mail: ventas@losiycia.com.ar // www.losiycia.com.ar

Espacio de Publicidad

EL AUTOMÓVIL CLUB ARGENTINO CUMPLIÓ 119 AÑOS

Fuente: Automóvil Club Argentino - ACA

Esta nota es presentada por



El Automóvil Club Argentino ha cumplido 119 años, puesto que fue que en 1904, cuando el parque automotor del país llegaba apenas a los 250 automóviles, un grupo de propietarios decidió fundar una institución que defendiera sus intereses a través de actividades que difundieran el uso de esta nueva creación.

Estos pioneros solían reunirse con sus vehículos en la intersección de las avenidas Sarmiento y Libertador General San Martín, donde años más tarde sería erigido el monumento a los españoles. Durante uno

Espacio de Publicidad



de esos encuentros, Dalmiro Varela Castex y Nicanor Magnanini, le solicitaron al barón Antonio de Marchi, Pte. de la Sociedad Hípica Argentina, que le facilitara el local de esa institución para realizar una reunión

Espacio de Publicidad



muy especial. Fue así que, el 11 de junio de 1904 quedó formalmente constituido el Automóvil Club Argentino (ACA), mediante una sesión presidida por el propio barón de Marchi.

Dalmiro Varela Cástex fue elegido primer presidente del Automóvil Club Argentino, cargo que ejerció entre 1904 y 1908, en reconocimiento a este pionero de la automoción argentina y reconocido personaje porteño. El papel que cumplió el ACA en pos de la difusión y aceptación del automóvil fue intenso y fundamental. En las primeras décadas del siglo desarrolló una serie de actividades, entre ellas, la organización de competencias deportivas, obras de infraestructura y los primeros salones del automóvil.

Espacio de Publicidad

El 27 de diciembre de 1942, el ACA inauguró la sede central actual de Avenida del Libertador 1.850 en la Ciudad de Buenos Aires, y fue el entonces presidente de la Nación, Ramón Castillo, quien cortó las cintas ante el titular en ese momento de la entidad, Carlos Anesi. En sus 119 años de vida, el ACA efectuó innumerables obras a lo largo y ancho del país, como Estaciones de Servicio, dependencias hoteleras, recreos, campamentos, planes de cobertura de salud, seguros de vida, del automotor, accidentes personales, y otros rubros.

El ACA es miembro de la Federación Internacional del Automóvil (FIA), de la Alianza Internacional de Turismo (AIT) y de la Federación Internacional de Tourings y Automóviles Clubes (FITAC).

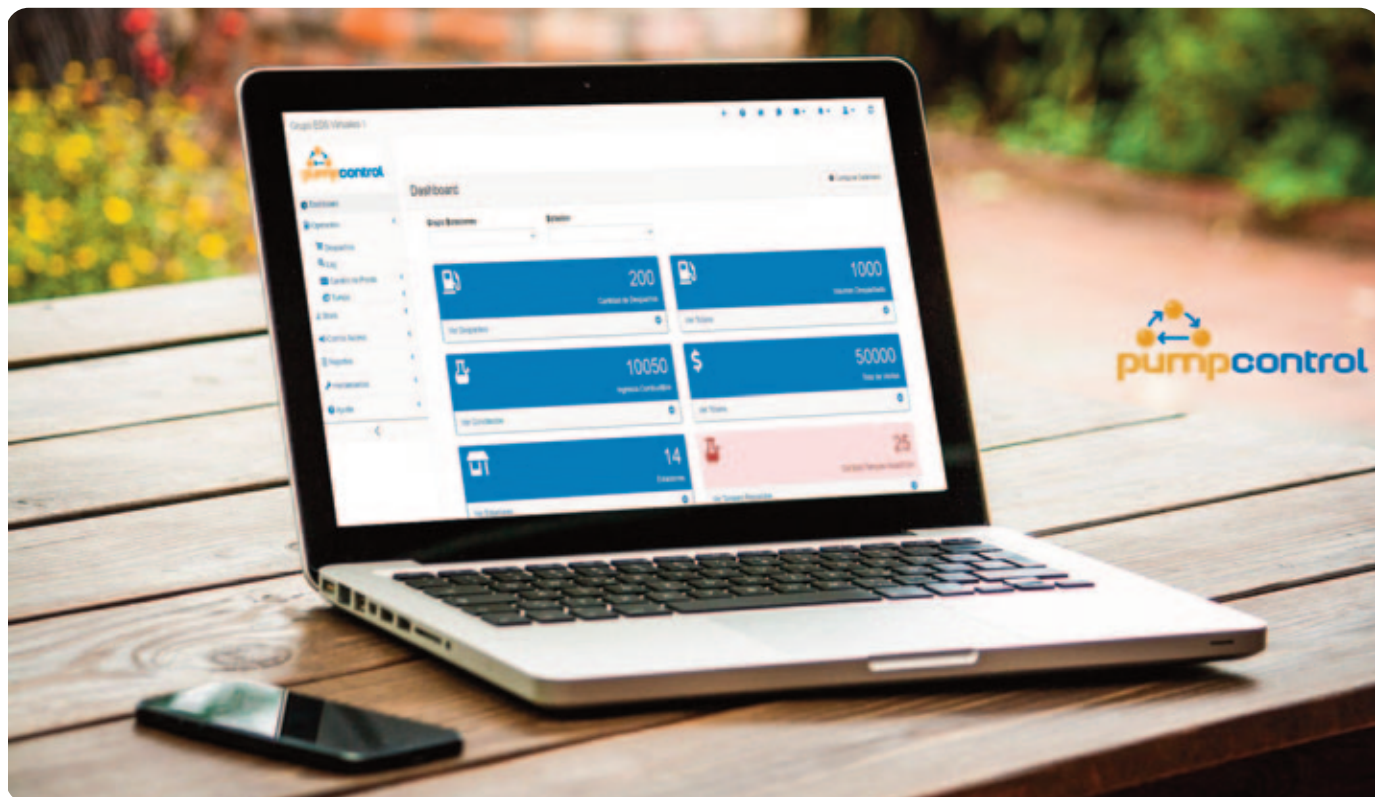
Posee el poder deportivo nacional automovilístico (Autoridad Deportiva Nacional) delegado por la FIA, que la faculta para organizar y fiscalizar competencias nacionales e internacionales, como el Rally Mundial.



Espacio de Publicidad

INMEDIATEZ Y PRACTICIDAD PARA MODIFICAR LOS PRECIOS EN LOS SURTIDORES

Esta nota es presentada por

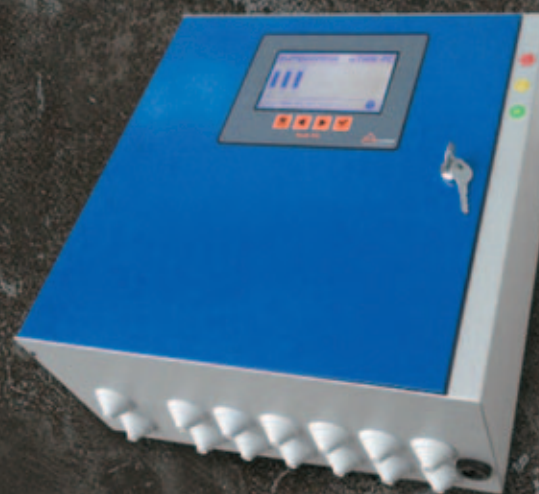


La inmediatez y practicidad son los requerimientos que solicitan los estacioneros a la hora de buscar controladores de surtidores para sus empresas.

Nuestro PAM+ permite realizar cambios de precios programados a horarios establecidos. Así como también realizarlos en el momento que se requiera, cambiando en una sola operación, los precios de todos

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 - ventas@pump-control.com

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

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

Espacio de Publicidad



los surtidores conectados a él. Maneja además sin limitaciones la cantidad de enteros y decimales en el precio unitario.

Además de la inmediatez y practicidad con la que se pueden cambiar los precios, nuestro Controlador de surtidores PAM+ es compatible con las marcas de surtidores líderes del mercado y cuenta con la opción de conectarlos de manera inalámbrica permitiendo un ahorro importante a la hora de realizar obras civiles en las playas.

Por otro lado, PAM+ controla y automatiza todos los movimientos de su estación de servicio, para evitar errores humanos y resguardando su información de manera segura.

Espacio de Publicidad

Una solución escalable

Otro beneficio importante de nuestro controlador de surtidores es su escalabilidad, esto le permite pensar en el crecimiento de su empresa sin necesidad de invertir en una nueva solución, ya que soporta hasta 32 mangueras, tanto de combustibles líquidos como de GNC. Nuestra solución le permite generar reportes de turnos, de días y de mes. Cada uno de estos brinda detalle de las ventas organizadas por: Punto de venta, producto, tanque, succión y medio de pago. El empresario estacionero podrá acceder a través desde una PC conectada a la red de la estación de servicio o desde nuestro sistema en la nube



Espacio de Publicidad



Head Office y desde celulares con nuestra App Pump Control.

Head Office y la App Pump Control convierten a nuestro controlador de surtidores PAM+ en una solución IoT, permitiéndole tener el control de todos los movimientos de las estaciones de servicio que tenga el cliente desde cualquier parte del mundo donde tenga acceso a internet. Si lo combina con nuestro sistema de telemedición TANK Black, podrá realizar un control de stock en tiempo y llevar un registro óptimo evitando posibles pérdidas de combustible.

Entre otras características podemos mencionar:

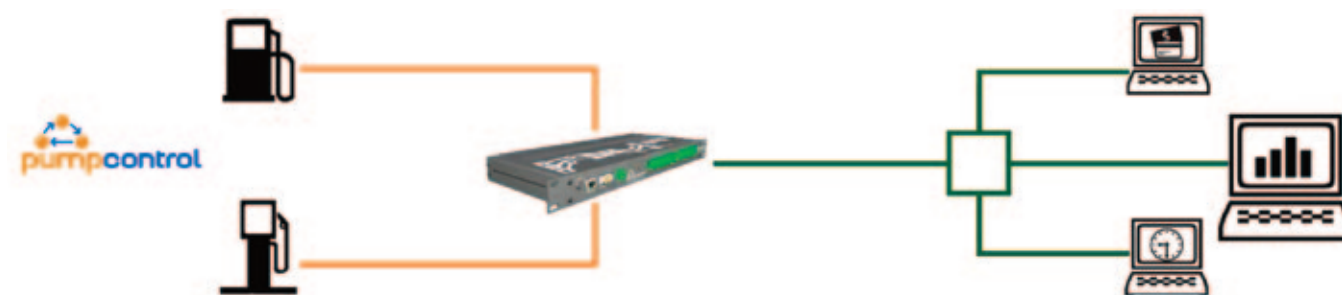
- Ajustar densidades de combustibles.
- Parada de emergencia para surtidores.
- Realizar despachos prepagos y pospagos.
- Registrar los diferentes medios de pago.
- Impresión de tickets personalizables.
- Establecer distintos niveles de usuario.
- Comunicación e integración con otras soluciones de control

Espacio de Publicidad

Una Solución Flexible

Más de 10 años de desarrollo hacen que nuestro controlador de surtidores tenga una gran escalabilidad, convirtiéndolo en una solución IoT dinámica y flexible alargando la vida útil del equipo sin necesidad de pensar en una actualización de controlador ante cambios de surtidores, ampliación de la playa o migraciones de sistemas contables. Al ser compatible con todos los surtidores del mercado, soportar hasta 32 mangueras y tener la posibilidad de realizar una conexión inalámbrica a los surtidores, el empresario estacionero podrá planificar la expansión de su negocio sin preocuparse en la actualización de su controlador de surtidores.

Si desea conocer más información sobre nuestro Controlador de Surtidores PAM+ no dude en ponerse en contacto con nosotros, enviándonos un email a: ventas@pump-control.com y lo invitamos a visitar nuestro sitio web: www.pump-control.com.



Espacio de Publicidad

EL ABASTECIMIENTO DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO DE POTIGIAN



Esta nota es presentada por

POTIGIAN
EXCELENCIA EN DISTRIBUCIÓN

Desde 1934 Potigian es una de las empresas más importantes en distribución mayorista de Golosinas.

POTIGIAN (011) 4016-7684
info@potigian.com.ar // www.potigian.com.ar



Potigian, desde 1934, es una de las empresas más importantes en distribución mayorista de golosinas, cigarrillos, y artículos para kioscos, transformándose en un referente del mercado local, especializando su actividad también en el abastecimiento de Estaciones de Servicio, apoyados en una logística depurada y eficiente.

Espacio de Publicidad

Se dispone del capital humano y las infraestructuras adecuadas para la atención de diversos canales de comercialización, y se demuestra a través del abastecimiento de las Estaciones de Servicio que es el nexo y el interlocutor más confiable entre la industria y los puntos de venta. Para seleccionar los productos que se comercializan, la gente de Compras debe estar atenta a las tendencias, temporadas, productos por zona, etc., y todas las áreas de la empresa coordinan perfectamente, para que el negocio funcione.

La gente de Ventas, está en contacto con el cliente, son ellos los pri-

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.

Gracias por la confianza que nos dan día a día

YPF | AXION | Shell | PULPO

Entrega en 24 Hrs. con Flota Propia

Entrega Semanal con Flota Propia

Entrega Semanal por Expresos Líderes

@Potigian | @Potigianok | www.potigian.com.ar

goldfarb

Espacio de Publicidad



Espacio de Publicidad

meros en enterarse cuáles son esas tendencias del mercado, por lo tanto es ideal que mantengan al tanto a Compras para orientar la misma, más allá que seguramente los proveedores también lo hagan.

La empresa cuenta con instalaciones adecuadas, para el acopio y exhibición de productos, con destacada limpieza y el orden necesario.

La calidad de atención es fundamental. Como dicen aquí en Potigian, *“Podemos tener un negocio muy lindo, pero si atendemos mal a nuestros clientes, corremos alto riesgo de perderlo”*.

Algo que reclama mucha atención, son los precios. Se viven momentos de cambios constantes, y deben estar atentos a toda información de sus proveedores, y cómo transmiten los cambios al cliente para que no causen una reacción demasiado negativa. Para ello, se van organizando ofertas y promociones con el fin de llegar al cliente con la mejor opción.

POTIGIAN, de la excelencia en distribución a kioscos a la especialización en Estaciones de Servicio.■



Espacio de Publicidad

GRUPO OLC COMBUSTIBLES

VENTAS POR MAYOR Y MENOR DE COMBUSTIBLES DIRECTO DE PETROLERAS

Esta nota es presentada por

Grupo OLC Combustibles
 VENTAS MAYORISTAS Y MINORISTAS


Nuestro esfuerzo y dedicación están concentrados en la comercialización mayorista y minorista de combustibles.

Con experiencia y trayectoria de más de 10 años en el rubro, trabajamos día a día con el objetivo de satisfacer las expectativas de nuestros clientes, con la firme intención que a la hora de operar, ellos se sientan en un ámbito de confianza, seguridad, responsabilidad y confort.

Comercializamos productos de procedencia directa de Petroleras de primeras líneas: - Naftas Súper, Naftas Premium, Gasoil I500 – D500 – Euro diésel – Kerosene

- Somos proveedores de clientes, tanto en el Sur, en el Norte, Este y Oeste del país, manejando importantes volúmenes de líquidos.

Espacio de Publicidad

Atendemos a: Estaciones de Servicio, Empresas, Transportes, Industrias y el Agro.

Tenemos cuentas en todas las Petroleras y operamos a nivel nacional. Poseemos todos los permisos y habilitaciones correspondientes para ejercer, otorgados por la Secretaría de Energía de la Nación. Contamos con toda la capacidad para brindar un servicio acorde a sus necesidades.

Nuestro equipo de personal, capacitado para la venta, atención al cliente, logística, distribución, y administración de la empresa, a diario, hace lo imposible para lograr el beneplácito del cliente, y la perduración de OLC Combustibles en el mercado.

La esencia de nuestra firma es la calidad, el compromiso y el respeto, sin duda, los valores que nos permiten perdurar en el mercado.

Te invitamos a conocer más sobre nuestros servicios, modalidades de operación, y accionar.

No dudes en contactarte para ofrecerte más información. ■

Grupo OLC Combustibles

VENTAS MAYORISTAS Y MINORISTAS

ABASTECEMOS A: ESTACIONES DE SERVICIO
EMPRESAS - TRANSPORTE, INDUSTRIAS
REVENDEDORES - AGRO

DISTRIBUIMOS EN TODO EL PAIS
DIRECTO DE PETROLERA
DISPONEMOS DE TODOS LOS PRODUCTOS

NAFTAS - GAS OIL - KEROSSENE

24 HS PARA ENTREGAS COMPLETAS
72 HS PARA ENTREGAS PARCIALES
GARANTIZADAS Y CONTROLADAS

SERIEDAD, COMPROMISO, RESPONSABILIDAD Y LIDERAZGO

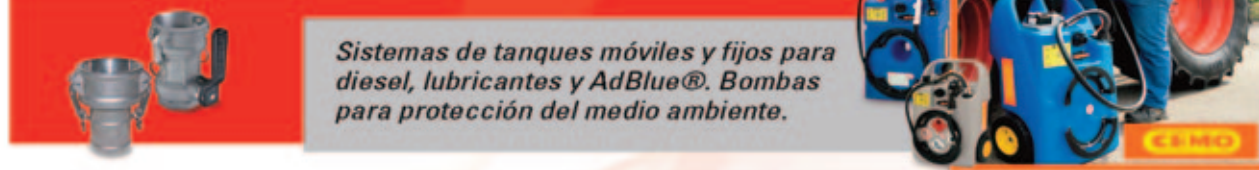
Consultas - Ventas / Gerencia Comercial: Oscar Casazza (54) 3489 559016
Oficina Comercial: (11) 6527 8305 // casazza-ventascombustibles@hotmail.com

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. 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.



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

KEFREN

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

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



ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentina.com.ar

CALZAS PARA CAMIONES	CALEOS PARA CAMIONES	CONOS DE SEGURIDAD	CADENAS Y COLUMNAS PLÁSTICAS
INDUMENTARIA PARA SEGURIDAD	CALCOS REFLECTIVOS PARA CAMIONES	BALDES CONTRA INCENDIOS	BALDE PARA ARENA CONTRA INCENDIOS
EMBRADIS DE DESCARGA	LINTERNAS ANTIEXPLOSIVAS	REFORZOS PARA GARAJES	PRECAUCION ENTRADA Y SALIDA DE VEHICULOS
MANTAS APAGA LLAMAS	ABSORBENTES CALCETINES	ABSORBENTES EN BOLSAS BALDES	

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

Espacio de Publicidad

LATINA COLD FOODS

30 AÑOS DE EXPERIENCIA



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 - E-mail: 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: distilatfrozen@gmail.com. Seguinos en nuestro Newsletter para estar informado de los nuevos productos y ofertas. ¡No te lo pierdas!

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



www.latinacoldfoods.com.ar

Espacio de Publicidad

NIERI CUBRE TODAS LAS MARCAS Y MODELOS DE SURTIDOR



Mantenemos, 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

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

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 vehiculos 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.


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
VENTAS - SERVICE - INSUMOS

Móvil: 11 3584-5015
www.registradoresdecontrolsa.com

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

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

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



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 / surtigom@surtigom.com.ar

Espacio de Publicidad

MÁS RENTABILIDAD PARA LA ESTACIÓN DE SERVICIO

Fuente: MTK Argentina

Esta nota es presentada por



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

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 **WWW.MTKARGENTINA.COM.AR**

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 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 tomos de burro



Calzas para camiones



Topes de estacionamiento

Visite nuestra pagina web : 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 ///

www.botanmol.com

INSMETAN. MANTENIMIENTO DE ESTACIONES DE SERVICIO

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.



Espacio de Publicidad



INSMETAN S.R.L.
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

Espacio de Publicidad

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. ■



Espacio de Publicidad

ACUERDO RENOVADO ENTRE VOLVO E YPF

Esta nota es presentada por



Autor: Vehículos Pesados // Fuente: Volvo



Volvo Argentina anunció la renovación de su acuerdo con YPF para la producción local de lubricantes por un plazo de dos años más, hasta finales de octubre de 2025. El objetivo del contrato es alcanzar un millón de litros anuales para proveer a los camiones y buses de la marca sueca en la Argentina.

“La renovación de este acuerdo con el mayor proveedor de lubricantes del país es muy importante ya que nos permite contar con un insumo de alta calidad para nuestros clientes y sus vehículos, además de apoyar el empleo nacional”,

Espacio de Publicidad

señaló Mariano Ziolo, desde el área de Postventa de Volvo Argentina. Volvo Trucks y Buses Argentina cuenta con una red de 23 puntos de atención y servicio en todo el país, además de 6 talleres in situ dentro de las instalaciones de clientes.

Previo a la firma del acuerdo en 2020, YPF fue homologado como proveedor del Grupo Volvo a nivel internacional, certificando tanto los productos como la planta donde se producen.

El acuerdo abarca todo el porfolio de lubricantes de camiones y buses de Volvo, incluyendo aceites de motor, aceites de diferencial y aceite de caja, tanto en versiones minerales como en versiones sintéticas. Además, debido a la certificación en Suecia, estos lubricantes pueden ser exportados a otros mercados. Este no es el único acuerdo entre Volvo y YPF, ya que la marca sueca también comercializa urea AZUL 32 de YPF para cumplir con los estándares de emisiones de los motores diésel pesados con tecnología Euro 5.

Los productos son comercializados a través de la red de concesionarios oficiales Volvo de todo el país.



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. ■

RECOMENDACIONES INDUSTRIAS EDIGMA



Ante 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,



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.





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, plantas 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 llamar al (011) 5365-7691.

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS

- ENVIOS A TODO EL PAIS
- AMPLIO STOCK GALVANIZADO

Tel.: +54 (011) 53657691
+54 (011) 15-5701-6296 | info@industriasedigma.com.ar

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-

¿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

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



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

NUEVA GENERACIÓN DE COMBUSTIBLES SHELL V-POWER LANZAMIENTO DE RAÍZEN

Esta nota es presentada por



Fuente: Raízen Argentina



Raízen Argentina, licenciataria de la marca Shell, lanza su nueva formulación de combustibles premium Shell V- Power que limpia el 100 % de las partes críticas del motor desde el primer tanque, lo que permite desplegar toda su potencia y aceleración, lograr una mayor suavidad de marcha y ayuda a reducir las emisiones de CO₂ a través de una mejor economía de combustible.

Uno de los principales atributos del nuevo producto es la capacidadde

limpieza de los motores de todas las tecnologías, incluyendo aquellos equipados con inyección directa y turbocompresores que trabajan a temperaturas y presiones más altas. Esta capacidad de limpieza se logra a través de un paquete de aditivos innovador, de patente exclusiva de Shell, que elimina los depósitos que reducen el rendimiento y la eficiencia del motor. Las pruebas también demuestran que el uso continuo de Shell V-Power evita la acumulación a futuro de nuevos depósitos, manteniendo el motor funcionando como nuevo.

Para el caso de Shell V-Power Diesel la novedad más importante es que el paquete de aditivos contiene además un mejorador de combustión que optimiza el rendimiento del motor diesel y brinda una



protección superior ante los depósitos que puedan formarse en el interior del inyector y en los sistemas de recirculación de gases (EGR). La nueva formulación es el resultado de años de investigación y desarrollo de un equipo integrado por más de 150 científicos en colaboración con las principales alianzas estratégicas, como Ferrari y Ducati. Además, es el único combustible utilizado y recomendado por Scuderia Ferrari, y contiene al menos el 99% de los mismos tipos de compuestos que se usan en las más altas exigencias de Fórmula 1.

“Desde Shell estamos orgullosos de poder ofrecerle a nuestros clientes un combustible como V-Power, diseñado para limpiar el 100% de las partes críticas del motor desde el primer tanque, brindando más potencia y aceleración”, concluyó Carolina Wood, directora de Marketing de Raízen Argentina.

Shell V-Power Nafta y Diesel ya se encuentran disponibles en toda la red de estaciones de servicio Shell del país.



EL CRECIMIENTO DE TU EMPRESA COMIENZA CON UNA INVESTIGACIÓN

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

estrategiaautomotriz.com

✉ social@estrategiaautomotriz.com

📞 +54 9 11 2456-3493



ESTRATEGIA
AUTOMOTRIZ

EL FUTURO DE LA MOVILIDAD SUSTENTABLE

Fuente: Prensa Expotrade

Esta nota es presentada por



El sector automotor del Mercosur fijó prioridades en el contexto de la “re-motorización”, que se espera tenga lugar en la industria en los próximos años, en transición hacia la movilidad sustentable, con atención a aspectos industriales, desarrollo de proveedores, recursos humanos, mercado interno, desarrollo internacional y la articulación público- privado.

Las cámaras y sindicatos del sector de los países miembros dialogaron en el encuentro “Transición hacia la movilidad sustentable”, impulsado

por el capítulo Automotor de la 10^o edición del Foro Empresarial del Mercosur, en el marco de la Presidencia Pro Tempore Argentina (PPTA) 2023, sobre las oportunidades y desafíos que se presentan en cada uno de los mercados en materia industrial y comercial.

Organizado por la Cancillería Argentina con el apoyo de la Asociación de Fabricantes de Automotores (Adefa), Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (Acara); Asociación de Fabricantes Argentinos de Componentes (Afac), Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (Adimra), la Unión Obrera Metalúrgica (UOM) y el Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor (SMATA), el Foro buscó identificar y elaborar propuestas tendientes a la incorporación y desarrollo de las nuevas tecnologías en la región.

Se desarrollaron tres espacios de diálogo con la visión de cada eslabón de la cadena. El primero fue “Terminales”, con la participación de Henry Joseph Junior, Anfavea- Brasil; Martín Galdeano, Adefa, y Julián Domínguez, Smata; luego Autopartistas con Raúl Amil, Afac; Elio del Re, Adimra; Cláudio Sahad, Sindepecas-Brasil; Rubén Albornoz, CFCA-Uruguay, y Osvaldo Lobato, UOM; y Concesionarios, Sebastián Beato,



Acara; Ricardo Lima, Fenabreve- Brasil; Diego Lovera, Cadam- Paraguay, y Alberto Bernheim, Ascoma- Uruguay.

Como resultado de las discusiones, el Capítulo compiló un documento presentado por Diego Coatz, director ejecutivo de la UIA, que será entregado en la LXII Reunión del Consejo del Mercado Común y Cumbre de Jefes y Jefas de Estado del MERCOSUR y Estados Asociados.

El texto apuntó a *“proveer lineamientos técnicos concretos para que los Estados parte del Mercosur inicien la transición en base a un trabajo armonizado, que permita componer un escenario de convergencia normativa a nivel regional en materia impositiva, de reglamentos técnicos, certificaciones, combustibles y seguridad”* y lograr *“orientaciones para el diseño de una estrategia en materia de negociaciones externas para el sector en el contexto de inminente transición”*.

Oradores

Refiriéndose a las nuevas tecnologías, Galdeano apuntó: *“Como industria, asistimos a uno de los procesos de transformación más disruptivos de toda su historia que impone un nuevo escenario y grandes desafíos”*.

Tras referir a posibles inversiones, Domínguez consideró que deben ir acompañadas *“de una transición justa, porque dentro de la cadena, la matriz productiva traerá aparejados cambios sustanciales en algunas actividades que hoy tienen una alta relevancia en el sector, su producción mermará con la consecuente pérdida de empleos, pero otras subirán de manera exponencial requiriendo mano de obra que debemos capacitar, en función de los requerimientos que se vayan generando”*

Para Amil *“es indispensable poner foco en la competitividad sistémica, con*





menos impuestos a la producción y la inversión, mejor infraestructura, más capacitación para los equipos de trabajo y esquemas laborales adaptados a las nuevas tecnologías”.

“La transición a la electrificación impone a los autopartistas un importante desafío. La adaptación de nuestras empresas requiere de un marco adecuado para la inversión y el apoyo del sector público, junto con una articulación de toda la cadena, para que emerja un sector autopartista competitivo y perfectamente adaptado al modelo de la electromovilidad”, dijo Del Re. Lobato sostuvo que “es necesario poner todos los esfuerzos sectoriales junto al rol del Estado para enfrentar los grandes desafíos que van a significar la transformación de muchas empresas proveedoras de autopartes y de miles de puestos de trabajo”.

FECAC RENUEVA SU COMPROMISO CON LA CALIDAD DE ATENCIÓN

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

Esta nota es presentada por



Con el objetivo de seguir brindando una atención de calidad a nuestros socios, recibimos en nuestra sede al auditor de IRAM, Juan Savid, quien llevó a cabo una revisión de nuestro sistema de gestión de calidad. Durante una jornada extensa, nuestro equipo presentó cada uno de los procesos que llevamos a cabo para cumplir con los estándares de calidad en la atención al socio. Nos complace informar que el auditor aprobó nuestros procesos y destacó el trabajo que realizamos diariamente para cumplir con las normas ISO 9001-2015.



Este logro demuestra nuestro firme compromiso con la mejora continua y la satisfacción de nuestros socios. Nuestro equipo trabaja incansablemente para garantizar que cumplimos con los más altos estándares de calidad en todas las áreas de nuestro servicio. La certificación de Normas ISO 9001-2015 en Calidad de Atención al Socio es una confirmación de nuestro enfoque centrado en nuestros asociados y nuestra dedicación a la excelencia en la gestión de la calidad.

Continuaremos trabajando para garantizar que nuestros servicios cumplan con los requisitos más exigentes y que nuestros socios reciban la mejor atención posible.

Queremos agradecerles por confiar en nosotros y esperamos seguir superando sus expectativas en el futuro.



AVANCARGO LLEGA A VACA MUERTA

LOS DESAFÍOS DE LA STARTUP DE LOGÍSTICA PARA TRANSPORTAR OIL & GAS

Fuente: Avancargo



Avancargo, la plataforma logística 3.0 que une a dadores de carga con transportistas, desembarcó en Vaca Muerta en noviembre de 2022, el yacimiento de hidrocarburos no convencionales con mayor potencial de desarrollo en el mundo.

En los últimos 8 meses Avancargo coordinó más de 600 viajes en el segmento y estima organizar el movimiento de más de 2.300 viajes para la segunda parte del año.

En cuanto al volumen, en el primer semestre del año la plataforma ya

movió más de 8.000 metros cúbicos de petróleo y las proyecciones para el segundo semestre alcanzan más de 83.000 m³. La llegada de Avancargo a Vaca Muerta coincide con un momento donde el sector del Oil & Gas atraviesa dificultades para movilizar camiones.

La demanda de unidades, impulsada por la reactivación de la producción tras el fin de la pandemia, supera largamente a una oferta que hoy todavía se encuentra afectada por los problemas en la cadena de suministros global y por la especificidad argentina que impone trabas a las importaciones. La Cámara Patagónica de Empresas de Autotransporte de Cargas (CAPEAC) calculó que,

por cada pozo que se explota en Vaca Muerta, se necesitan 250 camiones sólo para transportar el agua, la arena y los químicos que se usan para la fractura hidráulica o fracking.

El crecimiento de esta demanda tenderá a hacerse exponencial: mientras que, según el gobierno de Neuquén, las 12

KEFREN
FOR REFORMALINATED MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KALOR KAT
GASOILA

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.

Teléfono: (54-11) 4442-0112 - 4623-9857/2953 - 4462-6329
 kefren@netizen.com.ar • info@kefrenonline.com.ar •
 kefrenargentina@speedy.com.ar • cpusaacquo@hotmail.com

www.kefrenargentina.com.ar

áreas en desarrollo continuo actuales de Vaca Muerta suponen la explotación de apenas un 8% de la formación, un estudio de la consultora Accenture previó que, hacia 2035, habrá 35 mil pozos activos en la zona. “Eso implicaría más de 8 millones de camiones, una cifra que sería veinte veces el parque actual”, señala el trabajo.

Así, “los medios de transporte que unen a la formación con los puertos oceánicos argentinos y los principales centros de consumo del país no estarían a la altura de las necesidades de transporte de los hidrocarburos no convencionales”, advierte una investigación de la Bolsa de Comercio de Rosario.

“Estábamos en busca de nuevas oportunidades de negocios cuando apareció justamente un cliente que necesitaba resolver una cuestión de disponibilidad y nos abrió la puerta a un mercado de barreras muy altas donde no cualquier transportista puede acceder”, recuerda Diego Bertezolo, CEO y co-Founder de Avancargo.

Si bien los problemas de disponibilidad de flota son comunes a todos los sectores industriales, en el caso del Oil & Gas se agravan debido a las barreras más exigentes de acceso que existen para que un transportista pueda trabajar en el rubro.

“Estamos ante una actividad con estándares muy altos en materia de fiscalización, gestión documental, alta de choferes, alta de unidades, validación

de seguros, y mínimo exigido en antigüedad del vehículo, entre otros. Esto produce una sub utilización de la amplia oferta de pequeñas y medianas empresas transportistas, muchas veces familiares y aún muy analógicas, a las que les cuesta todavía lidiar con los requisitos de auditoría de los grandes dadores de carga”, describe Bertezolo.

Ante este escenario, la propuesta de valor de la plataforma de Avancargo se apoya en una doble tarea: por un lado, ampliar el área geográfica donde captar unidades, habitualmente acotado a las cercanías de donde se concentra la zona de operación. “Por otro lado, afrontamos el desafío de asegurar no solo su acceso a los dadores de carga, sino también su preservación y mantenimiento en el tiempo, en una tarea de fidelización de flota que también colabora con la disponibilidad general”, introduce Franco Díaz, COO de Avancargo.



Incorporación de Pymes de transporte

La necesidad de incorporar al sector pyme en la agenda de proveedores de transporte en Vaca Muerta cobra más relevancia dado que, desde hace un año o dos, los grandes transportistas no pueden comprar la cantidad de camiones que necesitan.

En este contexto, la solución de Avancargo abre la oportunidad a pequeñas empresas con disponibilidad de entre 5 a 10 unidades para trabajar pero que no podrían acceder directamente a esta clase de clientes por el nivel de requerimientos.

Se trata de empresas que técnicamente reúnen los requisitos, pero no tienen la capacidad de responder ante los procesos de validación documental que impone el cliente. “Estamos hablando, para dar un ejemplo, de que hay que renovar más de 30 documentos mensuales por unidad para operar”, recuerda Díaz y advierte: “Nosotros esa documentación la rele-



La startup reúne actualmente en su plataforma a 20.000 empresas transportistas y más de 2.000 dadores de carga. Su base de datos cuenta con más de 100.000 camiones fiscalizados, y ya lleva realizados más de 30.000 viajes.

“Para Avancargo es un hito enorme empezar a dar soluciones en el segmento de Oil & Gas y tener participación en Vaca Muerta por la relevancia y el impacto que tiene actualmente. Esperamos contribuir al fortalecimiento de la oferta logística profesionalizando el control documental de todos los requisitos de los transportes para operar y aportando de esa manera a su proceso de transformación digital”, concluyó Bertezolo.

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 de línea: ventas@kefren.com.ar Información permanente de los novedades del mercado, repuestos y mantenimiento. Disponibles en todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren garantiza a todo el momento de acuerdo para solucionar de manera y rapidez a través de nuestra red de distribución por medio de nuestra propia flota de camiones especializados.

PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

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

GPI
EQUIPO PLUMBOS INDUSTRIALES

BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION

MEDIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR

PROZS PARA BOMBAS INDUSTRIALES

MEDIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE

PIUSI

BOMBAS 220 VOLTIOS UREA

BOMBAS SUZURARA BLUE AC

NOZZLE METERS K500

NOZZLE METERS K40

DISPENSER ST WITH METER + FILTER

KEFREN
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@speedy.com.ar • kefren@netizen.com.ar

www.kefrenargentina.com.ar

PRECIOS JUSTOS EN LOS COMBUSTIBLES EL GOBIERNO ANALIZA IMPLEMENTAR MEDIDAS DE ALIVIO PARA ESTACIONES DE SERVICIO



Directivos de CECHA se reunieron con el Secretario de Comercio Matías Tombolini y le plantearon la crítica situación del sector.

El difícil escenario que atraviesan las Estaciones de Servicio a consecuencia de la regulación de los precios de los combustibles por parte del gobierno y las compañías petroleras, motivó de parte de las auto-

ridades de la Confederación del Comercio de los Hidrocarburos de la República Argentina (CECHA), un pedido de audiencia con el secretario de Comercio Matías Tombolini.

Isabelino Rodríguez, en su calidad de secretario de CECHA y presidente de AMENA; Adriana Sors, directiva de CECHA y presidente de CECAER; Hernán Landgrebe y Daniel Dagnino, secretario y prosecretario de FECRA respectivamente, fueron quienes en nombre de la entidad, plantearon la crítica realidad del sector.

Según revelaron los empresarios a la salida del encuentro, se trataron temas atinentes a la rentabilidad, la incidencia negativa por la utilización de tarjetas de crédito, los costos salariales, la insuficiencia del programa “Precios Justos”, y demás aspectos ligados al deterioro de los ingresos de las estaciones como producto del proceso inflacionario.





“De no adoptar el gobierno medidas concretas que permitan mitigar en forma inmediata los efectos de la grave situación planteada, se torna imposible la continuidad de muchas Estaciones de Servicio”, advirtieron los dirigentes.

Para testificar el reclamo, acompañaron estudios y documentación, e incluso expresaron la inquietud a nivel latinoamericano plasmada en la CLAEC respecto de las circunstancias de los expendedores de combustibles en Argentina.

Tombolini por su parte, dejó abierto un canal de diálogo con CECHA y se mostró proclive a analizar la implementación inmediata de medidas que permitan transitar el actual estado de situación.

“Destacamos la receptividad por parte del secretario a las inquietudes planteadas y quedamos a disposición para efectuar aportes complementarios que puedan servir para abordar esta coyuntura”, subrayaron las autoridades de la entidad.

RED DE PARADORES PARA AUTOTRANSPORTE DE CARGAS

El Gobierno dará asistencia financiera y técnica para la creación de una red de paradores para el transporte de cargas.

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital

Fuente: Prensa Expotrade



El Ministerio de Transporte publicó la Resolución 14/2023 que prevé la aplicación del Régimen de Asistencia Técnica y Financiera a Paradores y Nodos Logísticos del Autotransporte de Cargas (RAP), por el cual se creará una red de atención para unos 40.000 camiones por día en todo el país.

Los paradores estarían a una distancia de 180 kilómetros entre uno y otro y dispondrían de lugar para el descanso; servicios básicos, como higiene, gastronomía y recreación; seguridad; trámites regulatorios; asistencia mecánica; expendio de combustibles y comunicación.

El régimen apunta a la construcción de nuevas infraestructuras o la



adecuación de las ya existentes, y serán destinatarios provincias, municipios, empresas y/o sociedades del Estado Nacional, consorcios de gestión de la Ley N° 24.093 y concesionarios de servicios públicos.

La red arrancaría con 67 puntos, de los cuales 21 se ubicarán en la red vial concesionada; 34, en la no concesionada, y 12, en las cercanías de pasos fronterizos.

La norma podrá ser complementada por otros programas y/o regímenes propuestos a la Secretaría de Articulación Interjurisdiccional por la Presidencia del Directorio de Coordinación del Registro Único del Transporte Automotor (RUTA), en función de las políticas de transporte, las necesidades regulatorias y registrales y la disponibilidad de recursos en el Sistema Integrado de Mejora y Profesionalización del Autotransporte de Cargas (SIMPAC).

SE REUNIERON OPERADORES DE YPF PARA ANALIZAR LA SITUACIÓN DE LA RED

Esta nota es presentada por

Fuente: Asociación Operadores YPF - AOYPF



La Asociación de Operadores de YPF volvió a convocar a los integrantes de su comisión directiva para analizar la situación de la Red luego del reciente aumento de combustibles, con la mira puesta en el recupero de los ingresos para asegurar la sustentabilidad de todas las Estaciones de Servicio que la integran.

Luego de un comienzo de año agitado, en el que la AOYPF trabajó de cerca con YPF para mantener el camino de recuperación de los ingresos iniciado en los primeros meses de 2022, los Operadores se reu-



nieron con el foco puesto en las gestiones que deberán iniciarse de cara al tercer trimestre del año.

Es que frente al evidente retraso en los precios de los combustibles respecto a los costos de la inflación y, más allá de lo que pueda ocurrir con las paridades de importación o cualquier otra referencia vinculada al petróleo, las Estaciones de Servicio continúan enfrentando un mercado desfasado sometidas como cualquier otro negocio del país a una inflación cercana al 10 por ciento pero con aumentos de un 4 por ciento al no poder manejar los precios como la mayoría de los demás comercios.

Todos los presentes coincidieron en que la evolución de este proceso se hace “insostenible” para la Red y destacaron que el esquema de comisiones que se había negociado con YPF estaba pensado para una

evolución de los precios mucho más cercana a la inflación real que impacta sobre el negocio.

Con esto, la mira queda puesta en lo que ocurra con la inflación del mes de mayo y de junio y con la nueva negociación con YPF pensando en el tercer trimestre del año que será realmente un tema central para evitar la destrucción de la rentabilidad del negocio.

Además de continuar su trabajo para encontrar soluciones a la limitante del modelo de comercialización por consignación y evitar, al menos por el momento, la imposición del “servicio de playa”, la Asociación se prepara para analizar otros componentes del negocio para colaborar con la sostenibilidad de la Red.

En este sentido, se están reformulando las comisiones de trabajo para



enfocar temas de la gestión que tienen un impacto económico sobre el negocio. Tal es el caso de la comisión de tiendas, en la que se está analizando el impacto del canon de la franquicia Full, sobre todo en aquellas que incorporaron el modelo recientemente. Esta comisión trabaja continuamente con YPF para ayudar a los operadores que incorporaron este modelo de negocio evacuando dudas y asistiendo con apoyo técnico.

Por su parte, ServiClub y el programa YPF en Ruta, también fueron considerados como temas primordiales para el segundo semestre del año, así como también el crecimiento del uso y funcionalidades de la App YPF.



SEGUNDA FORMACIÓN NO CONVENCIONAL MÁS IMPORTANTE DEL PAÍS

YPF y CGC firman acuerdo para perforar en Palermo Aike

Esta nota es presentada por



Fuente: YPF



YPF y CGC firmaron un memorando de entendimiento para la perforación del primer pozo exploratorio de la formación Palermo Aike, en “Fracción II - El Cerrito”, perteneciente a la concesión no convencional de CGC en Santa Cruz.

El acto de firma fue encabezado por la gobernadora de Santa Cruz, Alicia Kirchner, y contó con la presencia del presidente de YPF, Pablo González, y el presidente de CGC, Hugo Eurnekian.

“Hoy es un día muy importante para la provincia de Santa Cruz y tam-

bién para la Argentina, ya que estimaciones proyectan que en Palermo Aike hay recursos por 10.000 millones de barriles. Para que se pueda entender la magnitud de Palermo Aike, estos recursos estimados equivalen a la producción actual de Argentina durante 50 años”, dijo Hugo Eurnekian, presidente de CGC.

En tanto, el presidente de YPF, Pablo González, señaló que *“la firma de este acuerdo es histórica. Por primera vez, vamos a hacer no convencional en la provincia y aportar todo el aprendizaje que desarrollamos en Vaca Muerta en Santa Cruz. Esa decisión de invertir acá junto a CGC, profundiza la visión federal que debe tener la compañía”*.

Por último, la gobernadora Alicia Kirchner agradeció la decisión de las empresas de avanzar en este proyecto y destacó que es *“una política*



pública que tiene como objetivo garantizar el desarrollo económico con inclusión social en la provincia”.

La perforación del pozo exploratorio, planificada para la segunda mitad de este año, quedará a cargo de YPF. En caso de obtener resultados positivos, ambas compañías avanzarán con el desarrollo de una parte del área, invirtiendo en pozos adicionales e instalaciones asociadas.

Durante el encuentro, estuvieron presentes el CEO de YPF, Pablo Iuliano; el COO de CGC, Pablo Chebli; la vicepresidenta de Upstream de YPF, Fernanda Raggio; intendentes, legisladoras y legisladores nacionales, provinciales y municipales; funcionarias y funcionarios nacionales, provinciales y municipales, entre otros.

Sobre Palermo Aike

Con 12.600 kilómetros cuadrados de extensión en la Cuenca Austral, Palermo Aike es la segunda formación en importancia a explorar luego de Vaca Muerta y se estima que podría tener recursos por 10.000 millones de barriles equivalentes de petróleo.

Por sus condiciones geológicas, Palermo Aike es el yacimiento más parecido a Vaca Muerta dada su extensión espacial, la profundidad del objetivo (3000 y 3500 m), origen marino y potencial hidrocarburífero. Dado el volumen a investigar, este proyecto exploratorio es una oportunidad estratégica para ampliar la frontera no convencional a otros ámbitos geográficos de nuestro país, extrapolarlo la curva de aprendizaje desarrollada por YPF en Vaca Muerta a lo largo de la última década.



YPF SE REUNIÓ CON IMPORTANTE EMPRESA CHINA

Esta nota es presentada por



Fuente: FEC (Federación de Entidades de Combustibles)



El presidente de YPF, Pablo González se reunió con Wang Xiaofeng, vicepresidente de la empresa China Communications Construction Company, Ltd (Cccc Ltd), para fortalecer su relación bilateral y debatir los principales intereses, entre ellas el proyecto de Gas Natural Licuado (GNL) y el oleoducto Vaca Muerta Sur.

La compañía de origen China se dedica principalmente al diseño, la construcción y la operación de activos de infraestructura, incluidas carreteras, puentes, túneles, ferrocarriles, subterráneos, aeropuertos, plataformas petrolíferas y puertos marítimos, entre otros.

En un comunicado oficial de YPF, la empresa destacó el interés en el proyecto de Gas Natural Licuado (GNL) y el oleoducto Vaca Muerta Sur que, «permitirá generar una nueva puerta de salida para el crudo de Vaca Muerta; y el desarrollo de Palermo Aike, la segunda formación no convencional más importante del país», señaló el comunicado. También agregó que la multinacional Cccc Ltd es considerada una de las empresas de infraestructura más grande del mundo con 100 años de historia y presencia en 150 países, además de cotizar en las bolsas de Hong Kong y de Shanghai.

Este encuentro forma parte de las visitas que González realiza en el marco de la visita a China que lleva adelante el ministro de Economía, Sergio Massa, así como el diálogo que mantuvo hoy con el presidente de la Bolsa de Hong Kong, Nicolas Aguzin, acerca de las proyecciones de la petrolera argentina.



En un comunicado, YPF señaló que González y Aguzin «compartieron una conversación informativa sobre el futuro de la compañía, la potencialidad energética y las oportunidades en el mercado argentino». En ese marco, González presentó los resultados obtenidos por YPF durante el primer trimestre de 2023, en el que la compañía alcanzó un Ebitda que superó los 1000 millones de dólares por quinto período consecutivo.

A esto se sumó que YPF obtuvo en ese período un crecimiento de la producción del 7% en petróleo y 3% en gas, respecto al primer trimestre de 2022. Por su parte, Aguzin destacó la importancia estratégica de este tipo de encuentros y extendió una invitación a YPF para que considere listar en la Bolsa de Hong Kong.

FUERTE SUBA DE LOS COSTOS DEL TRANSPORTE DE CARGAS

Autor: Vehículos Pesados // Fuente: FADEEAC

Esta nota es presentada por
VEHICULOS PESADOS

Evolución de insumos interanual

Período Mayo 2022/Mayo 2023



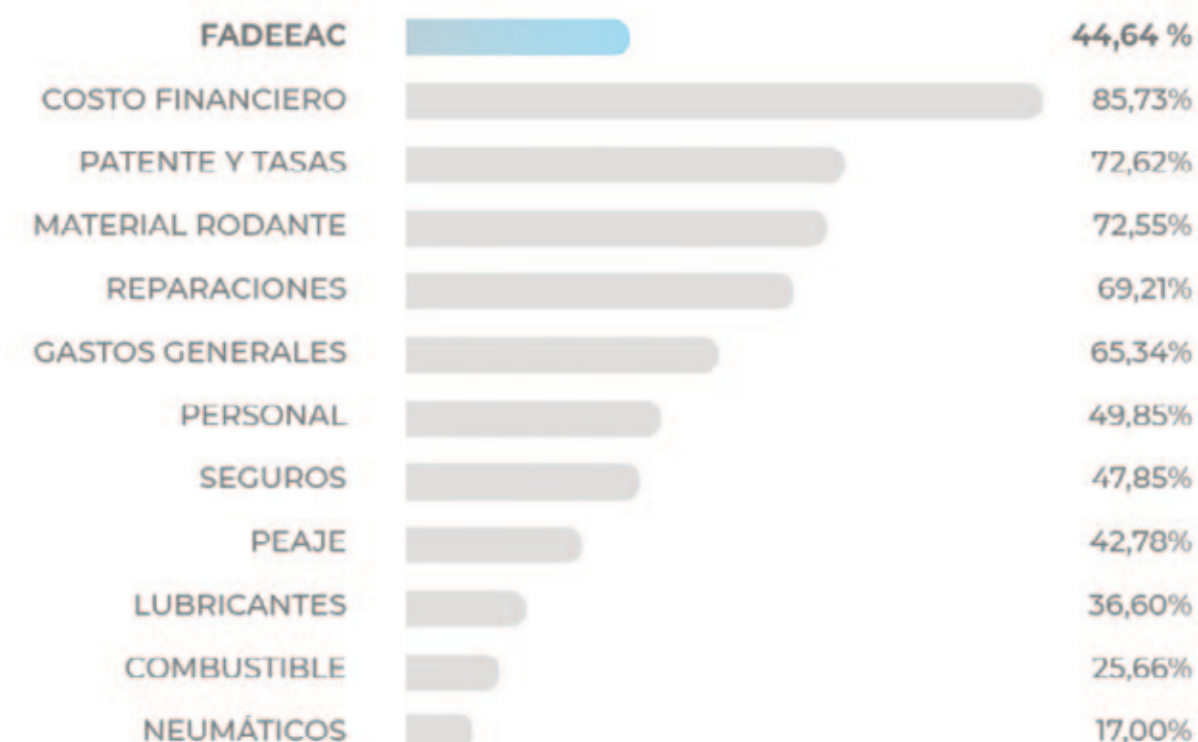
Los costos para mover mercadería por camión en la Argentina se incrementaron 11,85% en mayo. Con este resultado, sólo en los cinco primeros meses de 2023, el incremento acumulado trepa a 44,6% de acuerdo con el Índice de Costos de Transporte (ICT) de la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC).

El importante aumento de mayo se da tras el incremento de abril (7,75%), luego de que las situaciones de estrés cambiario producidas repercutieron negativamente en los diferentes precios y costos de la economía.

Aunque la suba de costos de la actividad se da en un contexto de alta inflación local, la velocidad de aumento de los costos del sector supera al Índice de Precios al Consumidor (IPC): mientras que, entre abril 2022 y abril 2023, el ICT tuvo una variación acumulada de 131,11% en el mismo período, la inflación fue de 109%.

Evolución de insumos acumulada

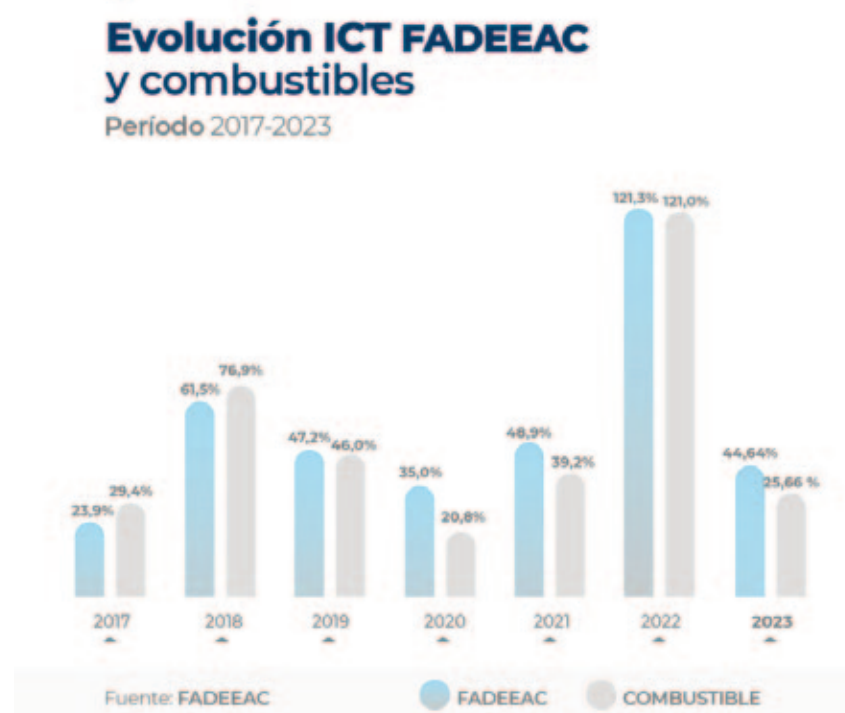
Período Acumulado Enero-Mayo 2023



Tal como viene ocurriendo en los últimos meses, la mayoría de los ítems registró subas. Los vinculados al equipo de transporte, de modo particular, volvieron a mostrar incrementos sostenidos y continúan ejerciendo presión sobre el índice general.

En mayo, la lista estuvo encabezada por Peajes, al aplicar las actualizaciones tarifarias en los corredores nacionales y en los accesos a CABA. El costo laboral tuvo un fuerte impacto en el rubro Personal-Conducción, con un incremento del 19,53%. Luego se ubicaron Gastos Generales (20,61%); Costo Financiero (19,63%); Reparaciones (12,92%); Material Rodante (12,14%); Seguros (11,69%) y Lubricantes (9,25%).

También hubo un nuevo aumento del Combustible (4,86%), el principal insumo en la estructura de costos del sector.



CRECIMIENTO SOSTENIDO EN LA PRODUCCIÓN

Autor: Negocios & Autopartes // Fuente: ADEFA



Con 20 días hábiles de actividad, las terminales automotrices produjeron 53.282 unidades, un 14,8 % por sobre los registros de mayo del año anterior cuando se fabricaron 46.422 unidades y un 2,1 % menos respecto de abril.

En el acumulado de enero a mayo el sector produjo 242.255 vehículos de pasajeros y utilitarios, es decir, un 24,0 % más respecto de las 195.306 unidades que se produjeron en el mismo período de 2022.

“Si bien la readecuación de las líneas de montaje por mantenimiento y lan-



zamiento de nuevos modelos causó una leve baja en los volúmenes intermensuales, en términos interanuales, la actividad continúa registrando un crecimiento sostenido gracias al trabajo y esfuerzo de la cadena de valor”, explicó Martín Galdeano, presidente de ADEFA.

En relación al contexto desafiante que atraviesa al sector, agregó: “Las empresas terminales acordaron nuevas condiciones comerciales de importación hasta septiembre de 2023 y regulatorias priorizando la producción y exportación”.

En lo que respecta al comercio exterior, el informe de ADEFA indicó que el sector exportó 30.279 unidades en mayo, lo que mostró un

alza de 13,1% en comparación con el mismo mes del año pasado y una baja de 1,5 % en su comparación con abril.

En el acumulado de los primeros cinco meses del año, las terminales automotrices exportaron 128.753 unidades, un 19,0 % más respecto de las 108.157 unidades que se enviaron a diversos mercados entre enero y mayo del año pasado.

Finalmente, en lo que respecta a ventas mayoristas, el informe arrojó que en mayo el sector automotor comercializó a la red de concesionarios 38.604 vehículos, un 14,5 % por sobre el volumen de mayo de 2022 y un 14,2 % más respecto de las entregas de abril.





**Un sitio, todos
los repuestos.**

Autopartesweb.com
Entre especialistas

www.autopartesweb.com