



www.talleractual.com

ESTACION DE SERVICIO ACTUAL Digital



www.talleractual.com

Año 11 • N° 53 • 2023 • Publicación Mensual •

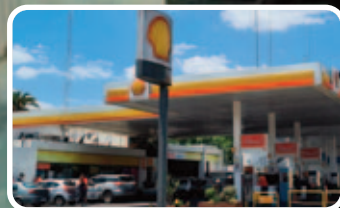
Productos y Servicios para el Gerenciamiento de las Estaciones de Servicio

UNA NUEVA LEYENDA PARA LOS SURTIDORES DE COMBUSTIBLES



PUMP CONTROL

PUMP CONTROL EVOLUCIONA JUNTO A SU TECNOLOGÍA.



POSTERGAN LA SUBA DEL IMPUESTO A LOS COMBUSTIBLES



Especialista en proteger motores y máquinas



www.bardahl.com.ar · Seguinosen 

PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO

TENEMOS TODO LO QUE NECESITA EN EL RUBRO AUTOMOTOR



EL ACCESORIO QUE BUSCAS



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



DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL



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



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

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



LOSI Y CIA

SOLUCIONES INTEGRALES PARA ESTACIONES DE SERVICIO

65 AÑOS ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA PETROLERA

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



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

UNA NUEVA LEYENDA PARA LOS SURTIDORES DE COMBUSTIBLES

Fuente: FEC (Federación de Entidades de Combustibles)

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



Además de la indicación del número o índice de octano, y del contenido máximo de azufre, tendrán que exhibir el porcentaje legal vigente de participación de los biocombustibles en las respectivas mezclas.

Mediante la publicación de la Resolución 553/2023 en el Boletín Oficial, la Secretaría de Energía dispuso una nueva obligación para las Estaciones de Servicio.

Según establece la normativa, “los surtidores de naftas y de gasoil de todas las bocas de expendio que operan en el país deberán exhibir en forma per-

fectamente visible una leyenda con la indicación del número o índice de octano, y del contenido máximo de azufre, respectivamente, o la clase a la cual pertenecen los productos que aquellos despachan, como así también indicar el porcentaje legal vigente de participación de los biocombustibles en las respectivas mezclas”.

La medida tiene como objetivo brindar información precisa a los consumidores. De ahí que la cartera conducida por Flavia Royón, consideró pertinente incorporar un nuevo artículo a la Resolución N° 1.283 de fecha 6 de septiembre de 2006, que dispone las especificaciones de calidad de los combustibles fósiles que se expenden en las Estaciones de Servicio.





Para corroborar el cumplimiento de la obligación, las operadoras de bocas de expendio serán sometidas a controles aleatorios de muestras de combustibles por parte de la autoridad competente. En todos los casos las empresas inspeccionadas deberán facilitar la toma de muestras en las cantidades que determina la reglamentación en vigencia.

En caso de detectarse incumplimiento en cuanto a las características del combustible, se les aplicará las sanciones que pudieran corresponder, incluso la exclusión definitiva de los registros y su consecuente

declaración de clandestinidad. En todos los casos se comunicará a la provincia o municipio donde se encuentren instaladas, a los efectos de la clausura y hasta se podrá difundir en diarios de amplia circulación las penalidades que se apliquen.

Asimismo, se determinó que el Registro de Operadores de Biocombustibles y Mezcladores y sus inscripciones, caducarán el 31 de julio de cada año, debiendo renovarse las mismas presentando antes del 31 de mayo la documentación necesaria para obtener la reinscripción.

“Los sujetos mencionados en el artículo precedente que cuenten con inscripción vigente en alguno de los registros existentes, en el ámbito de esta Secretaría, deberán adecuar la misma a las exigencias, caso contrario su actividad será considerada clandestina”, se advierte.



POSTERGAN LA SUBA DEL IMPUESTO A LOS COMBUSTIBLES

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

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



El gobierno ha decidido postergar una vez más, la suba del impuesto a los combustibles se concretará recién el primero de noviembre de 2023.

El motivo es netamente electoral, porque un aumento de combustibles desencadena otros incrementos y el gobierno quiere frenar el alza inflacionaria a cualquier costo pese a tener un déficit fiscal que lo preocupa.

EVOCA
GROUP

Presenta para su marca

Saeco

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

www.saecoprofesional.com

Línea Vending



Línea Profesional y OCS



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



Cabe destacar que no se han aplicado las actualizaciones del impuesto fijo que correspondía a diversos trimestres de los años 2021, 2022 y 2023, lo que totaliza un 185% de atraso en detrimento de las arcas oficiales. En cuanto a los aumentos permitidos a los estacioneros sólo es un 4% cuando la inflación está cercana al 8%, lo que asfixia a muchos estacioneros.

Desde el Ministerio de Economía de la Nación entienden que cualquier incremento en los combustibles, en este caso impositivo, impactaría en una inflación que ya es elevada por lo que la estrategia es intentar

estirar la situación y postergar los momentos difíciles para luego de las elecciones.

Esta decisión de postergar la aplicación de impuestos estira el problema, el Estado necesitará contar con mayor recaudación prontamente y los incrementos se terminarán dando, lo que generará en definitiva un alza en los precios. Pero la pregunta que desde el sector se hacen es, cuándo podrán los empresarios realizar un incremento que los beneficie dado que su rentabilidad está muy afectada desde la pandemia e incluso antes.





El consumo de combustibles ha bajado y está relacionado a la crisis económica que viven los argentinos, la sequía mermó el movimiento y desde el sector refieren que hay un gran número de estaciones que están en riesgo puesto que no pueden recuperarse y hasta evalúan si continuar o no en la actividad.

Si a lo antes expresado se suman varios factores cómo ser, las exigencias de las petroleras, la inflación constante, las paritarias acordadas y la falta de actualización de valores con los altos costos de financiación que cobran las tarjetas, el combo es realmente de resolución imposible y pronóstico complejo.

La norma respecto a la prórroga del aumento previsto para el mes de Julio apareció publicada en el Boletín Oficial y justifica el traslado del incremento a noviembre al indicar que *“debe tenerse en cuenta que, tratándose de impuestos al consumo, y dado que la demanda de los combustibles líquidos es altamente inelástica, las variaciones en los impuestos se trasladan en forma prácticamente directa a los precios finales de los combustibles”*, detalla.

La preocupación en el sector es creciente. Consultado Alberto Boz, Presidente de FAENI, señala que *“desde hace un tiempo a esta parte, venimos viendo como baja nuestra rentabilidad, asimismo cumplimos con los acuerdos establecidos más allá de ganar menos pero todo tiene un límite. No podemos hacernos cargo de situaciones que nos exceden”*, sentenció.

Es importante señalar que los estacioneros tienen las manos atadas puesto que son las petroleras las que determinan precios y que el sector viene manifestando su preocupación respecto al futuro de las estaciones de servicio desde hace tiempo sin ser atendidos.

Desde CECHA, Confederación que agrupa a todas las estaciones del país, continúan advirtiendo que las circunstancias que infieren al sector los obligan a mantener el estado de alerta y emergencia como ya lo han pronunciado en reiteradas oportunidades.

OPERADORES DE YPF ANTE EL RETRASO DE LOS INGRESOS

Fuente: Asociación Operadores YPF - AOYPF



Analizan para atenuar el retraso de los ingresos

Luego de la reelección de Carlos Pessi al frente de la institución, los socios presentes en la asamblea coincidieron en que hay que reforzar la gestión por la sustentabilidad de los negocios. Vuelve a instalarse la propuesta de aplicar un cobro adicional por litro vendido al estilo del viejo “Servicio de Playa”.

Tras la elección por unanimidad de la lista encabezada por Carlos Pessi para conducir a la AOYPF durante los próximos dos años, los operadores que

se hicieron presentes en la Asamblea General de Socios de la institución promovieron una solicitud a la futura Comisión Directiva: seguir con el foco puesto en recuperar la sustentabilidad del negocio, que viene perdiendo ingresos mes a mes fruto del retraso en los precios.

Luego de que las autoridades presentes rindieran cuenta del actuar de la institución y las decisiones de la comisión directiva durante el último año, un período signado por las constantes negociaciones de la entidad con YPF en torno al recupero de los ingresos de las Estaciones de Servicio, los asociados presentes aprobaron el accionar de la CD y solici-





taron profundizar las acciones que promuevan la defensa de los intereses de las empresas que forman parte de la Red de comercialización de combustibles más grande del país.

Según lo repasado durante la jornada, en el año 2022 la Asociación trabajó juntamente con YPF en la definición de un índice que contempla y pondera diversos indicadores económicos para definir la brecha real de la evolución entre los ingresos y costos del negocio desde 2018 a esta parte. Además, en este período acordaron el lanzamiento y sucesivas renovaciones de una comisión variable, que vino para quedarse hasta tanto los precios vuelvan a recuperar los niveles requeridos para que las comisiones de contrato vuelvan a ser razonables.

“Esa comisión variable se ha convertido en un paliativo para evitar la des-

capitalización de la Red, pero la marcada evolución de los precios por debajo de la inflación ha vuelto a hundir los ingresos, y vuelve a imperar la preocupación entre los operadores por esta situación, que ya lleva varios años y no muestra señales de mejora” admitieron desde la AOYPF.

Este medio pudo conocer que previo a la comunicación por parte de YPF sobre la renovación de las comisiones para el mes de Julio, los operadores fueron coincidentes en que, pese a la leve mejora, ya no alcanza a cubrir los requerimientos mínimos para asegurar la sustentabilidad de la Red, tal cual había sido solicitado por la Asociación.

En este sentido, las autoridades de la Asociación entienden que además de profundizar las gestiones ante YPF, se deberán llevar adelante otras acciones que permitan transmitir la gravedad del problema y el im-



pacto sobre las empresas de este permanente y creciente retraso en los ingresos. Se evaluarán esas acciones en las próximas semanas.

Muchos operadores de la Red YPF consideran que no se puede continuar postergando el tema, y que los seis meses que transcurrirán de aquí a fin de año serán críticos, por lo cual plantean que debe resolverse la implementación de un cobro adicional por litro, al estilo del viejo servicio de playa, para resolver el problema en forma inmediata. Se manifestaron diversas posturas al respecto, pero se resolvió esperar el mes de julio para resolver que hacer al respecto, atentos a lo que ocurra con los precios y al resultado de las nuevas gestiones apuntando a lograr una mejora de los ingresos a partir de agosto.

“La preocupación creciente de la Red YPF por el planchazo en los ingresos se multiplica al verificar el paso del tiempo, meses y ya años, en que esos ingresos se mantienen muy por debajo del promedio histórico, lo que produce un impacto fuertemente negativo en las empresas operadoras y termina descapitalizándolas. Con una inflación del 130 por ciento anual, los números se derrumban y se requiere otro nivel de ingresos para poder sostener los negocios. Ese es el desafío que asume la dirigencia de la Asociación para el segundo semestre del año, y sobre todo, de cara al 2024” concluyeron desde AOYPF.”



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



Espacio de Publicidad

TOP AUTO

Esta nota es presentada por



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

TopAuto
 EL ACCESORIO QUE BUSCAS

CENTRO Y SUR DEL PAÍS
ENVIO SIN CARGO

- 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

TRICO | CERCRIN | Camp auto

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

PUMP CONTROL EVOLUCIONA JUNTO A SU TECNOLOGÍA

Esta nota es presentada por



Pump Control se reinventa con una nueva imagen que pretende alinear el esfuerzo y los avances en tecnología e innovación durante 30 años de trayectoria con su identidad visual.

En un mercado cada vez más competitivo y en constante evolución, Pump Control decidió dar un giro significativo a su marca. Tras 30 años

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



de experiencia en el sector, la compañía alinea su imagen a su apuesta por los avances tecnológicos y redefine su identidad para reflejar su compromiso con la innovación y el crecimiento.

Pablo Schaffer, responsable de Marketing de Pump Control, destaca la larga trayectoria de la empresa, que comenzó en el ámbito de la electrónica de surtidores y registradores industriales. Con el paso del tiempo, evolucionó hacia soluciones tecnológicas tanto para la administración de Estaciones de Servicio como para el control de despacho de combustible en flotas privadas.

El logotipo conserva elementos como la tipografía característica y se ha agregado el concepto de conectividad, reflejando las soluciones que

Espacio de Publicidad

brinda la empresa y la posibilidad de supervisar el despacho de combustible de una flota desde cualquier lugar del mundo.

Este nuevo diseño de identidad corporativa significó una revisión exhaustiva de la historia de la empresa desde sus inicios. A partir de este análisis, se estableció la visión, misión y valores de la nueva marca.

“Para lograrlo fue fundamental la comunicación interna y el proceso resultó en mayor responsabilidad, compromiso y escucha activa tanto entre los equipos de trabajo como con los clientes, para definir la decisión”, agrega Schaffer.

La visión de Pump Control es clara: desarrollar tecnología para la correcta administración y uso del combustible, con dos objetivos principales. En primer lugar, ayudar a los clientes a optimizar su inversión en combustible, y en segundo lugar, contribuir al cuidado del medio ambiente mediante una gestión eficiente de este recurso vital.

“El cambio de marca de Pump Control refuerza su enfoque en el desarrollo tecnológico y en brindar soluciones innovadoras a los propietarios de Estaciones de Servicio”, remarca el representante de la compañía y describe que, con este cambio, se busca fortalecer su posición en el mercado y consolidarse como líder en el sector de la gestión y administración de combustible.

Espacio de Publicidad

Pump Control busca reposicionar la tecnología argentina a nivel global. Con su destacado producto, la electrónica para surtidores de GNC denominada GC22, la marca se ha hecho reconocida en el mundo y ha abierto las puertas a mercados internacionales. Actualmente, exporta soluciones y sistemas de telemedición, controladores de soluciones y electrónica para combustible de GNC a más de 20 países.

Con este audaz paso hacia el futuro, la firma se impulsa como una empresa comprometida con la tecnología y la innovación, dispuesta a afrontar los desafíos y oportunidades de la realidad actual.

Si desean conocer más información sobre Pump Control 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.

PUMP
CONTROL

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.

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.

Espacio de Publicidad



- Satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través de Experiencia, Servicio y Confianza. ■

Para más información botanmol@botanmol.com /// www.botanmol.com



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 lomos de burro



Calzas para camiones



Topes de estacionamiento

Visite nuestra pagina web : www.botanmol.com



Espacio de Publicidad

MÁS RENTABILIDAD PARA LA ESTACIÓN DE SERVICIO

Fuente: MTK Argentina

Esta nota es presentada por

MTK
ACCESORIOS

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

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



Espacio de Publicidad



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

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

Espacio de Publicidad

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

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

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

Espacio de Publicidad

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

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

Para más información: info@mtkargentina.com.ar

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, Gargadores 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

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 auditorías 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

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.

Entrega en 24 Hrs. con Flota Propia

Entrega Semanal con Flota Propia

Entrega Semanal por Expresos Líderes

Gracias por la confianza que nos dan día a día

YPF | AXION | Shell | PULPO

@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

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.



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

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

REGISTRADORES DE CONTROL S.A.


REGISTRADORES DE CONTROL S.A.

DESDE 1969 EN SISTEMAS DE CONTROL



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

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

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

REGISTRADORES DE CONTROL S.A.

DESDE 1969 EN SISTEMAS DE CONTROL

Tickeadora para Estacionamiento

Modelo RDC 1020

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

Asistencia y Control de Accesos


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

Cámaras de Seguridad


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


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

DETECCIÓN DE ADULTERACIONES EN COMBUSTIBLES

Esta nota está presentada por:



Según el Decreto PEN 1129/2001

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

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

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



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

Kits VERISYM
Para detectar adulteraciones en los combustibles

Recupere el costo de los reactivos Verisym

CORAS S.A. ARGENTINA

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

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

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

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

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 1500 – 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

SERIEDAD, COMPROMISO, RESPONSABILIDAD Y LIDERAZGO

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

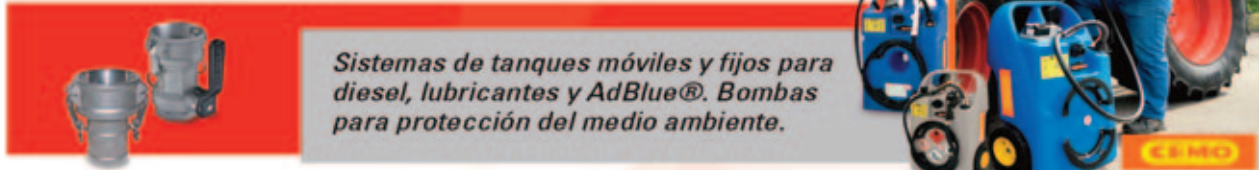
Consultas - Ventas / Gerencia Comercial: Oscar Casazza (54) 3489 559016
 Oficina Comercial: (11) 6527 8305 // casazza-ventascombustibles@hotmail.com

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.



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

| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| GM GREAT PLAINS INDUSTRIES | PIUSI | FILL-RITE |
| BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION | MEDIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR | PROYS PARA BOMBAS INDUSTRIALES |
| BOMBAS 220 VOLTIOS UREA | BOMBAS SUZZARABLU AC | NOZZLE METERS K500 |
| BOMBA INTELIGENTE | MEDIDORES DE FLUJO | BOMBAS DE 12 / 24 V CC |
| | | BOMBAS DE 115 / 230 V CA |
| | | BOMBA CORRIENTE DIRECTA |
| | | PICOS AUTOMÁTICOS PARA CAMIONES MINEROS |

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



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

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

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 CALCOS REFLECTIVOS PARA CAMIONES | CONOS DE SEGURIDAD | CADENAS Y COLUMNAS PLÁSTICAS CADENA y COLUMNAS PLASTICAS |
| INDUMENTARIA PARA SEGURIDAD | LINTERNAS ANTIEXPLOSIVAS | BALDES CONTRA INCENDIOS BALDE PARA ARENA CONTRA INCENDIOS | SEÑALES PARA GARAJES PRECAUCION ENTRO y SALI DE VEHICULOS |
| EMBAJOS DE DESCARGA | MANTAS APAGA LLAMAS MANTA 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.com.ar@speedy.com.ar • cpassacqua@hotmail.com

Espacio de Publicidad

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

Espacio de Publicidad

vacación como método de concebir la actividad.

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

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

En Iluminación Buenos Aires nos encargamos de analizar problemáticas



Espacio de Publicidad



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

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

EMBUTIDOS

EXTERIORES

APLICADOS

COLGANTES

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

Para más información: www.iba.com.ar

LOS DIEZ MANDAMIENTOS DE LA RADIO

Esta nota es presentada por



Volvimos al Chaco, a la Av. 9 de Julio 1855, de la ciudad de Resistencia, y visitar a este apreciado lugar; punto de referencia urbana para la gente, desde hace más de ocho décadas. Como en ediciones pasadas contamos, aquí se fundó LT5 Radio Chaco, “Una avanzada de progreso en el Nordeste Argentino”, cuyo edificio fue el lugar de nacimiento de la radiofonía chaqueña. Tiempo después, desde Julio del año 2000, funciona aquí la Estación de Servicio “LA RADIO”, asumiendo ese nombre a modo de homenaje.

Como siempre fuimos y somos recibidos por su titular, un gran amigo, Gurí Schröder, un gran referente para el sector y un ser humano excepcional.

EA.- Hola Gurí. ¿Alguna novedad o servicio nuevo que destacar en la Estación?

GS.- La novedad más relevante, sería el inminente cambio de imagen de Tienda y Playa. En los próximos meses tenemos previstas las refacciones de nuestros sectores de Atención al Público, renovando así es-



Espacio de Publicidad



peranzas de que todo mejore y se pueda revertir lo que en los últimos años fue cuesta abajo.

Apuntamos siempre a un perfil específico de Clientes, que nos eligen y acompañan. En Playa sólo ofrecemos los mejores productos de la Bandera, e implementamos hace años un sistema de circulación y atención con islas exclusivas para cada producto que nos caracteriza, y creemos que esta diferenciación es lo que nos permite avanzar y mejorar aún en tiempos tan difíciles.

En la Tienda también apostamos a los productos de la Bandera y la Franquicia, que son muy buenos aunque poco competitivos en precio para estas zonas del interior del país. Aunque el sector de Tienda no es el que nos permite subsistir, siempre buscamos brindar lo mejor en

Espacio de Publicidad

atención y productos. También elegimos hace años no vender cigarrillos ni bebidas alcohólicas, apuntando siempre a un perfil familiar, deportista y de trabajo.

Estamos muy orgullosos de nuestro Equipo de Trabajo, siempre mujeres y varones en todos los puestos, con edades ahora también diferentes, porque así como la Estación acaba de cumplir 23 años, somos varios los que estamos desde hace ya más de 20 años !

EA.- ¿Qué esperan de nosotros, nuestros clientes?

GS.- La Bandera tiene para su Red un sistema de atención con un Ciclo de Servicio establecido, claro que el trato, la cordialidad y eficiencia son un plus particular. En eso nos enfocamos, aplicando orden y disciplina con consistencia tratamos de brindar un Servicio de Calidad. La Calidad de los Productos y el precio también influyen y son importantes.

La rapidez que es necesaria en determinados horarios, a veces no se logra por los sistemas de pago electrónicos (Tarjetas, QR, APP, etc) y no depende de nosotros, pero suele generar dificultades o demoras involuntarias que inquietan.

Espacio de Publicidad



EA.-¿Cómo podemos lograr entendernos con los clientes difíciles?

GS.- Estamos convencidos que la consistencia en el cumplimiento de las normas, la comunicación clara, el trato respetuoso pero firme y las indicaciones con sentido común, son la clave para no tener conflictos.

EA.-¿Qué pasos debemos dar para tratar con clientes enojados e intratables?

GS.- Nuestra Estación es un lugar previsible, con sistemas de trabajo claros y explícitos. El porcentaje de Clientes enojados o intratables es muy bajo, por lo que en esos casos se intenta acelerar los procesos

Espacio de Publicidad

para que el tiempo de contacto sea el mínimo necesario. Es una condición que tiene que ver con esa persona, no con nosotros. El que llega enojado muy probablemente seguirá enojado.

EA.- ¿Cuáles serían los mandamientos de la atención al cliente?

Recibir contacto visual e indicaciones desde el ingreso y brindar un saludo cordial.

El lugar siempre debe ser agradable, limpio, ordenado (para nosotros con música). Cómodo.

La comunicación con el Cliente siempre es clara, fluida y concisa.

Los espacios con indicaciones precisas, visibles.



Espacio de Publicidad



El Equipo de Trabajo debe estar conectado y con objetivos específicos, reflejando la aplicación de los Métodos de Trabajo que permiten la Prevención y acción en todos los puntos.

Ofrecer los mejores productos argumentando razones y beneficios.

Estar atentos a las necesidades de nuestros Clientes.

Generar canales de comunicación y no permitir conductas indisciplinadas internas o externas.

Agradecer la preferencia de habernos elegido, invitando a volver.

Mantener un Equipo de trabajo motivado y capacitado, comprendiendo su rol y expectativas.

EA.- ¿Una reflexión final Gurí?

GS.- Creemos que la mejor realización laboral y personal, se logra

Espacio de Publicidad

estando conscientes de la realidad y agradecidos. Trabajar, esforzarse y mejorar para generar el dinero que nos permita crecer y satisfacerlos, es un valor intransferible que dignifica a las personas. Tenemos el privilegio de haber formado a mucha gente, algunos todavía están en el Equipo y otros no, pero siguen en contacto.

Los tiempos cambian y lo que permanece es lo construido, todo lo que se fue moldeando con planificación, sacrificio y entrega. Se avecinan tiempos duros, ya no sólo de construcción sino de reconstrucción de muchas cosas, especialmente del Trabajo y todo lo que implica. Estamos listos y como siempre, motivados con el desafío.

EA.- Como en tantas otras ocasiones, apreciado Gurí, gracias por tus valiosas palabras.

El sector necesita motivarse para los desafíos, tal como lo has expresado.

Nos despedimos hasta todos los momentos !!



CAMPAÑA DE YPF Y BBDO

Fuente: ADLATINA – YPF - BBDO

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



Primera colección de posters de fútbol femenino de Argentina

La campaña se presenta con motivo del Mundial de Fútbol Femenino en Australia y Nueva Zelanda, y busca mostrar a las niñas y jóvenes referentes con las que puedan identificarse.

Para que las futuras generaciones puedan sentirse identificadas y tener en sus paredes a referentes que otras no tuvieron, YPF y BBDO Argentina crearon la primera colección de pósters de las jugadoras de fútbol femenino de la Selección nacional.

Basta con mirar las paredes de la habitación o el fondo de pantalla de

un niño para observar esa imagen de su ídolo: Leo Messi, Ángel Di María, Dibu Martínez, y tantos otros que sirven de motivación antes de cada entrenamiento, de cada partido. De alguna forma, los hace soñar que algún día será posible lograr lo que se proponen.

Sin embargo, hasta ahora no existía esa referencia en el fútbol femenino porque las futbolistas son casi invisibles a ojos de la sociedad.

Eso hizo que miles de niñas crecieran pensando que el fútbol era sólo cosa de hombres y que los deportes para ellas eran otros, donde sí tuvieron a través del tiempo una construcción de Ídolas de la mano de históricas jugadoras.

¿Qué pasaría si una chica pudiera ver todos los días en su pared a alguien que, además de admirar, la haga sentirse identificada? ¿Cuál sería el futuro del fútbol femenino nacional si tuviera una generación que creciera con la confianza de saber



Espacio de Publicidad

que el status de estrella no está solo reservado para los hombres? Estas preguntas sirvieron como insight para el desarrollo de la campaña que busca ser un impulso para que las futuras generaciones miren a las paredes de su cuarto antes de cada entrenamiento o de cada partido y sepan que se puede.

“La existencia de ídolos es importante porque sirven como

inspiración y modelo a seguir para todos aquellos que buscan destacarse en una disciplina. En el mundo del fútbol sabemos la importancia que tienen los ídolos en los niños que sueñan convertirse en futbolistas. Todos hemos escuchado que Pablo Aimar fue un referente durante la adolescencia de Messi. En el caso de las chicas no pasa porque las ídolas en Argentina están invisibilizadas hace años”, explicaron Juan Pedro Ferreti y Tomás Wilhelm, de BBDO Argentina.



Espacio de Publicidad

“En este caso es importante desde YPF generar awareness de nuestra Selección Femenina antes del mundial, creemos que el rol de la marca es potenciar a nuestras selecciones nacionales, a todas. Nuestros esfuerzos en esta oportunidad están puestos en amplificar al equipo y a las futuras referentes de nuevas generaciones de jugadoras de fútbol de todo el país. Vamos a alentarlas en este Mundial con esta acción y campaña ÍDOLAS”, comentó Agustina Pelfini, gerente de publicidad de YPF.



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

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.



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

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

VENTAS DE REPUESTOS

INSMETAN
WWW.INSMETAN.COM.AR
Ventas de repuestos

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

A su vez nos especializamos en la Instalación de Tanques de

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

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

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

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

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



XTC SINTÉTICO DE BARDAHL

Esta nota es presentada por



Xtc Sintético

Aditivo antidesgaste para motores nuevos o en buen estado



¿POR QUÉ USARLO?

Porque disminuye la fricción, en zonas críticas del motor. Contiene XMC® compuesto exclusivo con 4 niveles de protección contra la fricción y el desgaste (ACTIVADOR DE SUPERFICIE + ATRACCIÓN POLAR + FULLERENOS + MOLIBDENO LIQUIDO). Evita el contacto metal-metal, manteniéndose adherido a las superficies del motor protegiéndolo en el momento de mayor desgaste que es la puesta en marcha.

BENEFICIOS

Evita el desgaste prematuro de aros, árbol de levas y cojinetes. - Extra protección contra la fricción y el desgaste. - Evita pérdidas de lubricante por sellos y juntas. - Mantiene limpio el interior del motor. - Duplica la vida útil de los motores. - Evita el consumo de aceite. - Menor gasto de mantenimiento. - Mantiene la potencia original. - Mayor vida útil del aceite y filtro. - Para motores Nafteros como Diésel. - Convierte un aceite mineral en semisintético.

MODO DE USO

Agregar el contenido de una botella cada 10.000 Km. Puede ser usado para completar el nivel entre cambios. Compatible con todo tipo de aceite lubricante, tanto mineral como sintético.

PRESENTACIONES

500cc., 20L.



Productos y servicios que mejoran el rendimiento y la vida útil de los vehículos.



ADITIVOS PARA ACEITES

Presentación*

XTC SINTÉTICO

> Ficha Técnica del Producto



Descripción del producto

Aditivo para aceites motores de 4 tiempos de base sintética. Contiene XMCR compuesto exclusivo con cuatro niveles de protección extrema contra la fricción y el desgaste. Esta cuádruple barrera está formada por ACTIVADOR DE SUPERFICIE + ATRACCION POLAR + FULLERENOS + MOLIBDENO LIQUIDO. La especial estructura del XMCR evita el contacto metal-metal bajo las condiciones más severas de funcionamiento. Este sistema antifricción se mantiene adherido a las superficies del motor aun cuando el aceite escurre al cárter protegiendo a las mismas en el momento de mayor fricción y desgaste que es la puesta en marcha. prolonga la vida útil del aceite y del motor. Utilizando BARD AHL XTC en cada cambio de aceite, se disminuye la fricción, aún en las zonas más críticas del motor, evitando el desgaste excesivo y prematuro de aros, árbol de levas y cojinetes. Gracias a su componente sintético, disminuye las fugas de lubricante por sellos y juntas. Es totalmente compatible tanto con aceites minerales como sintéticos. Puede utilizarse tanto en motores Nafteros como Diésel.

Análisis típico

| ENSAYOS | MÉTODOS | RESULTADOS |
|--------------------------------|------------|-----------------|
| Aspecto | IB10-012 | Líquido viscoso |
| Color | IB10-012 | Marrón verdoso |
| Densidad a 20°C en g/ml | ASTM D1298 | 0.880 |
| Viscosidad a 100 °C en cSt | ASTM D445 | 35 |
| Punto de inflamación COC en °C | ASTM D92 | 220 |

*En caso de ser necesario consultar por presentaciones especialmente desarrolladas para requerimientos de algunos fabricantes de motores industriales o estacionarios

Importancia

ANTE CUALQUIER DUDA CONSULTAR INMEDIATAMENTE AL CENTRO NACIONAL DE INTOXICACIONES 0800-333-0160. Para mayor información solicitar la correspondiente Ficha de Seguridad (FDS) a nuestro departamento comercial.



www.bardahl.com.ar / info@bardahl.com.ar

Bardahl Lubricantes Argentina S.A División Productos Especiales
Pedro I. Rivera - Tel: (011) 4542-9155/9255/9355 - CP: 1430 - Bs. As. - Argentina

GASODUCTO NESTOR KIRCHNER: SOLDADURAS VERIFICADAS

Esta nota es presentada por

Fuente: INTI – Instituto Nacional de Tecnología Industrial

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



Por expertos formados en el INTI en el Gasoducto Néstor Kirchner. I

Profesionales, técnicos y especialistas del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) capacitaron, calificaron y certificaron a los operarios de la empresa ENOD, responsable de los ensayos no destructivos en las costuras de las cañerías del Gasoducto Presidente Néstor Kirchner, uno de los mayores hitos en materia energética y de

infraestructura de la historia argentina, inaugurado el pasado 9 de julio. La empresa Energía Argentina requirió de unas 55 mil soldaduras para concretar la obra de las cuales, 45.378 fueron verificadas mediante radiografía industrial por operarios de la empresa ENOD, que se formaron y obtuvieron tanto calificación como certificación por parte de expertos del sector de Mecánica del INTI.

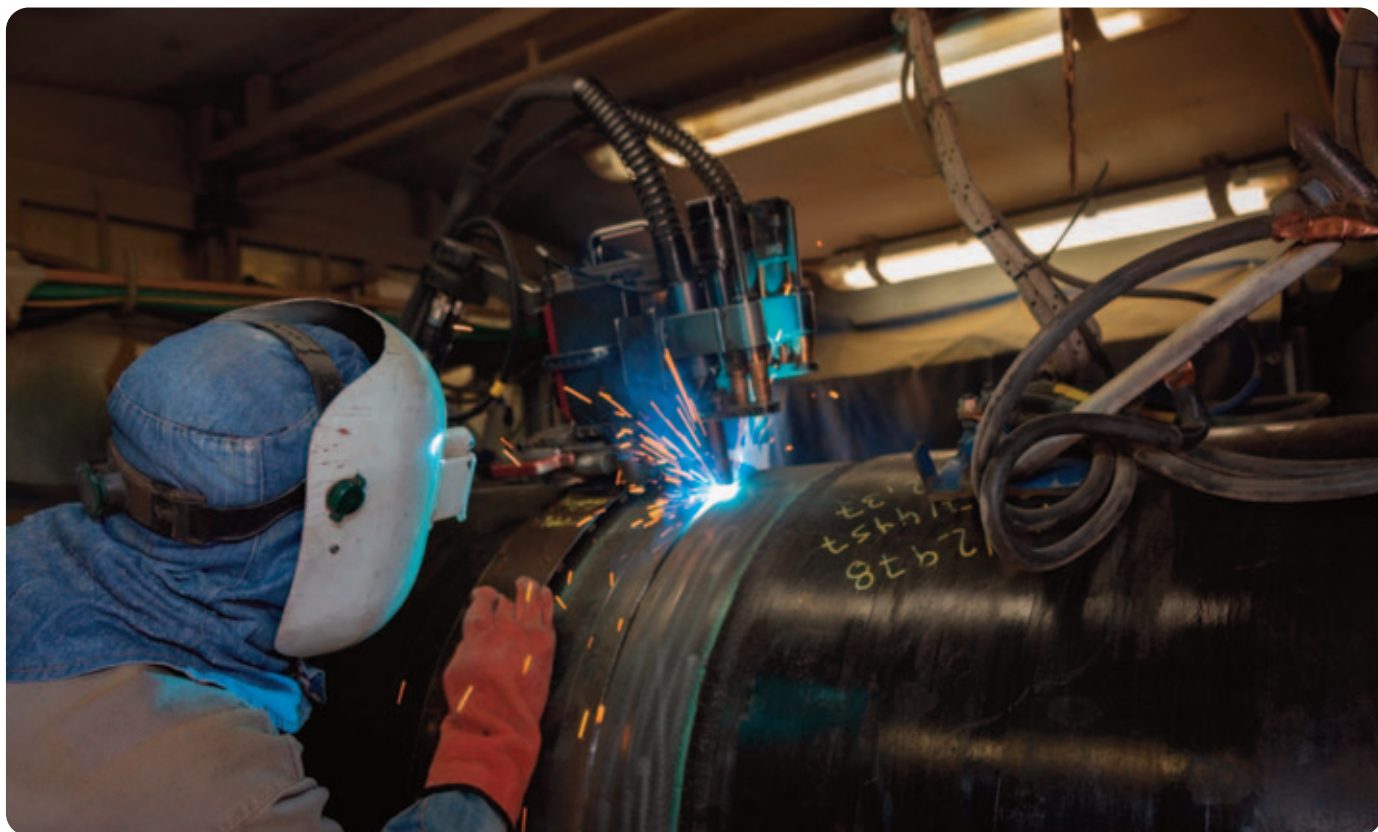
“Obras como estas, que son un antes y un después para un país, se pueden hacer cuando trabajan en sinergia el sector público y el privado, en todos los niveles. El trabajo del INTI con la empresa ENOD es un gran ejemplo de esa complementación”, aseguró el secretario de Industria y Desarrollo Productivo de la Nación, José Ignacio de Mendiguren.



INTI

Instituto
Nacional
de Tecnología
Industrial

Suma valor
a un país de ideas



Por su parte, la presidenta del INTI, Sandra Mayol, destacó *“la trayectoria y capacidades del INTI en materia de ensayos no destructivos, que resultan fundamentales para el avance del gasoducto”*, al tiempo que valoró el vínculo del organismo con la empresa a cargo de llevar adelante este trabajo. *“Asegurar desde el INTI las competencias laborales de los trabajadores que hoy están a cargo de los ensayos constituye un aporte clave para concretar esta obra, que nos permitirá transformar la matriz productiva del país”*.

Se denomina “ensayo no destructivo” a cualquier tipo de prueba practicada a un material que no altere de forma permanente sus propiedades físicas, químicas, mecánicas o dimensionales. Estos ensayos están

basados en principios físicos y de su aplicación se obtienen los resultados necesarios para establecer un diagnóstico y tomar una decisión respecto al objeto que se está inspeccionando, esto es, si está en buen estado y se puede seguir utilizando o si, por el contrario, hay que repararlo o reemplazarlo. Asimismo, pueden planificarse las tareas necesarias para el mantenimiento predictivo y preventivo de la pieza o el sistema.

“El aporte del instituto y el trabajo con los operarios de ENOD aseguran la calidad de la obra, principalmente, en los puntos críticos que tienen ver con las uniones de los caños mediante

soldaduras”, resaltó el subgerente de Mecánica y logística del INTI, Claudio Berterreix.

La construcción de los 573 kilómetros del gasoducto y sus obras complementarias requirieron de la fabricación de 56.700 tubos, de 12 metros de largo y aproximadamente cinco mil kilos, que fueron cur-

KEFREN
FOR REFORMALIZATION MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KALOR KAT
GASOILA CO₂

Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible

Sombretetes OPW23 y Válvulas de Presión y Vacío

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

Teléfax: (54-11) 4442-0112 - 4623-9857/2853 - 4462-6329
kefren@netizen.com.ar • info@kefrenonline.com.ar •
kefrenargentinaasr@speedy.com.ar • cpusaacquo@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar

vados y unidos por soldaduras a lo largo de la traza que va desde Tra-
tayén, en Neuquén, hasta Salliqueló, en la provincia de Buenos Aires.

“Este tipo de obra requiere que cada una de las soldaduras sea verificada por personal certificado en ensayos no destructivos, para evaluar la integridad del trabajo y que el mismo cumpla con las especificaciones de diseño y las normativas determinadas por organismos reguladores”, aseguró el titular de ENOD, Ignacio Fraile.

“Gracias a las capacitaciones, calificaciones y certificaciones obtenidas en el INTI podemos participar de licitaciones nacionales para diversas industrias como las del petróleo, el gas y la automotriz, entre otras ramas productivas”, puntualizó Fraile, y señaló: “La Argentina tiene un sistema bastante adelantado en certificación de personas que te permite trabajar en todos los países limítrofes. De este modo, podemos proyectar la regionalización de nuestra empresa”.



INTERCEDEN POR LOS OPERADORES DE AXION

Fuente: Agenda Energética - FEC

Esta nota es presentada por



FEC envió una enérgica solicitud a las autoridades de la petrolera Axion. En la misma, se insta a la compañía a reconsiderar y posponer la finalización de los contratos de suministro con más de 60 operadores de estaciones de servicio que representan a la marca en todo el territorio nacional.

La dirección de la entidad, hizo hincapié en la situación crítica que enfrentan numerosas estaciones de servicio de la marca Axion, cuyos contratos están a punto de expirar.



Los operadores afectados transmitieron su preocupación a la FEC, revelando que sus acuerdos contractuales finalizarán entre los meses de julio y agosto. No obstante, han sido informados por la compañía que estos contratos no serán renovados debido a consideraciones estratégicas de índole comercial. Ante esta situación, la entidad empresaria buscará entablar negociaciones con los directivos de Axion, con el objetivo de persuadirlos para que reconsidere la terminación de los acuerdos.

Se espera que se evalúe la posibilidad de mantener dichos contratos hasta que se encuentre una alternativa viable en cada caso particular, impidiendo así el cierre de los establecimientos y la pérdida de más de 600 puestos de trabajo. El presidente de FEC, Juan Carlos Basílico destacó que, *“el mercado actual de comercialización de combustibles no es propicio para sostener el negocio de más de quinientas nuevas estaciones sin marca o de bandera blanca. Esta situación sólo conduciría a la angustia y el desempleo de muchas familias”*.

FEC confía en que la sensibilidad de los directivos de Axion permita encontrar una solución que beneficie tanto a los operadores afectados como a la petrolera en su conjunto.

La solicitud de FEC representa un intento claro de interceder en favor de los operadores de Axion, quienes se encuentran en una posición precaria debido a la finalización inminente de sus contratos.

En la carta, los dirigentes resaltaron las implicancias sociales y económicas que acarrearía el cierre de estas estaciones de servicio, subrayando la importancia de mantener los empleos y evitar el deterioro de la situación laboral de las familias involucradas.

La marca de combustibles Axion, propiedad de Pan American Energy, se enfrenta ahora a la presión ejercida por la FEC y los operadores de



sus estaciones de servicio. El resultado de las negociaciones entre ambas partes determinará el futuro de estos comercios y el destino de cientos de trabajadores que dependen de ellos para su sustento.

“Esperemos que las autoridades de Axion consideren con detenimiento el pedido de la FEC y valoren el impacto negativo que tenga la cancelación de estos contratos en la economía local y en la estabilidad de las familias que dependen de estas fuentes de empleo”, dijo Basílico.

Finalmente aseveró que la Federación, ha demostrado su compromiso en buscar soluciones viables y confía en que se logre un acuerdo que beneficie a todas las partes involucradas y evite las consecuencias negativas que se vislumbran en caso de no encontrar una alternativa satisfactoria.

IMPUESTOS QUE SE PAGAN CADA VEZ QUE SE CARGA NAFTA

Esta nota es presentada por



Fuente: Franco Della Vecchia - FORBES



En reciente informe del Instituto Argentino de Análisis Fiscal (IARAF) proporcionó información detallada sobre la estructura impositiva que rodea a los precios de la nafta en Argentina. Según el análisis, los impuestos constituyen una parte significativa del precio de venta al público, representando el 38% del costo total. Estos impuestos incluyen el IVA y los impuestos provinciales sobre los ingresos brutos. El estudio se centra específicamente en el precio de la gasolina súper de YPF en las estaciones de servicio. Del precio indicado de \$204 por litro, el informe revela que el costo real asciende aproximadamente a

\$126,5, si se excluyen los componentes fiscales.

El informe destaca los diversos impuestos nacionales que contribuyen al precio final de venta al público de la nafta. Entre ellos figuran

- IVA
- Impuesto sobre el Cheque
- Impuesto sobre los Combustibles Líquidos (ICL)
- Impuesto sobre el Dióxido de Carbono (IDC)
- Ingresos Brutos (IIBB)
- Tasa por Inspección de Seguridad e Higiene (TISH)

El desglose de los componentes impositivos revela que el IVA representa el 21% del precio de venta al público, el ICL aporta el 12,7%, el IDC añade el 8%, el IIBB representa el 3% y el impuesto sobre los débitos y créditos bancarios constituye el 1%.

Presión fiscal en CABA

Curiosamente, el informe destaca que la Ciudad de Buenos Aires soporta una mayor presión fiscal a pesar de tener un nivel de gobierno inferior en comparación con otras regiones. Esto se debe al hecho de que tanto el cálculo del ICL como del IDC en la Ciudad de Buenos Aires implican dividir una cantidad fija (determinada por la ley nacional)

por el valor neto de la factura, lo que resulta en una mayor presión fiscal relativa.

En la Ciudad de Buenos Aires, la carga fiscal sobre el consumo de combustible añade un 38,5% adicional al precio neto. El IVA representa la mayor parte, con un 54,5% de la carga fiscal total, mientras que el ICL contribuye con un 33%. Se observan pautas similares en otras regiones, como Córdoba, donde el consumo neto soporta una carga fiscal del 38%, atribuida principalmente al IVA (56%) y al ICL (29,5%).

Además, el informe destaca una notable observación realizada por el experto fiscal Sebastián Domínguez a Noticias Argentinas. Sugiere que

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

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

KEFREN
ACCESORIOS PARA ESTACIONES DE SERVICIO AGRO-INDUSTRIAL
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

el ICL y el IDC estuvieron pendientes de actualizaciones, estimadas en torno al 185%, ya que el Gobierno ha ido retrasando su aplicación para mitigar las presiones inflacionistas.

Esta demora llevó a un resultado interesante en el que los ingresos generados por el Impuesto PAIS, que grava la compra de dólares oficiales, superan los ingresos de estos impuestos relacionados con los combustibles. Sólo en junio, el Impuesto PAIS recaudó alrededor de 54.000 millones de dólares, superando los 50.000 millones generados por estos últimos impuestos.

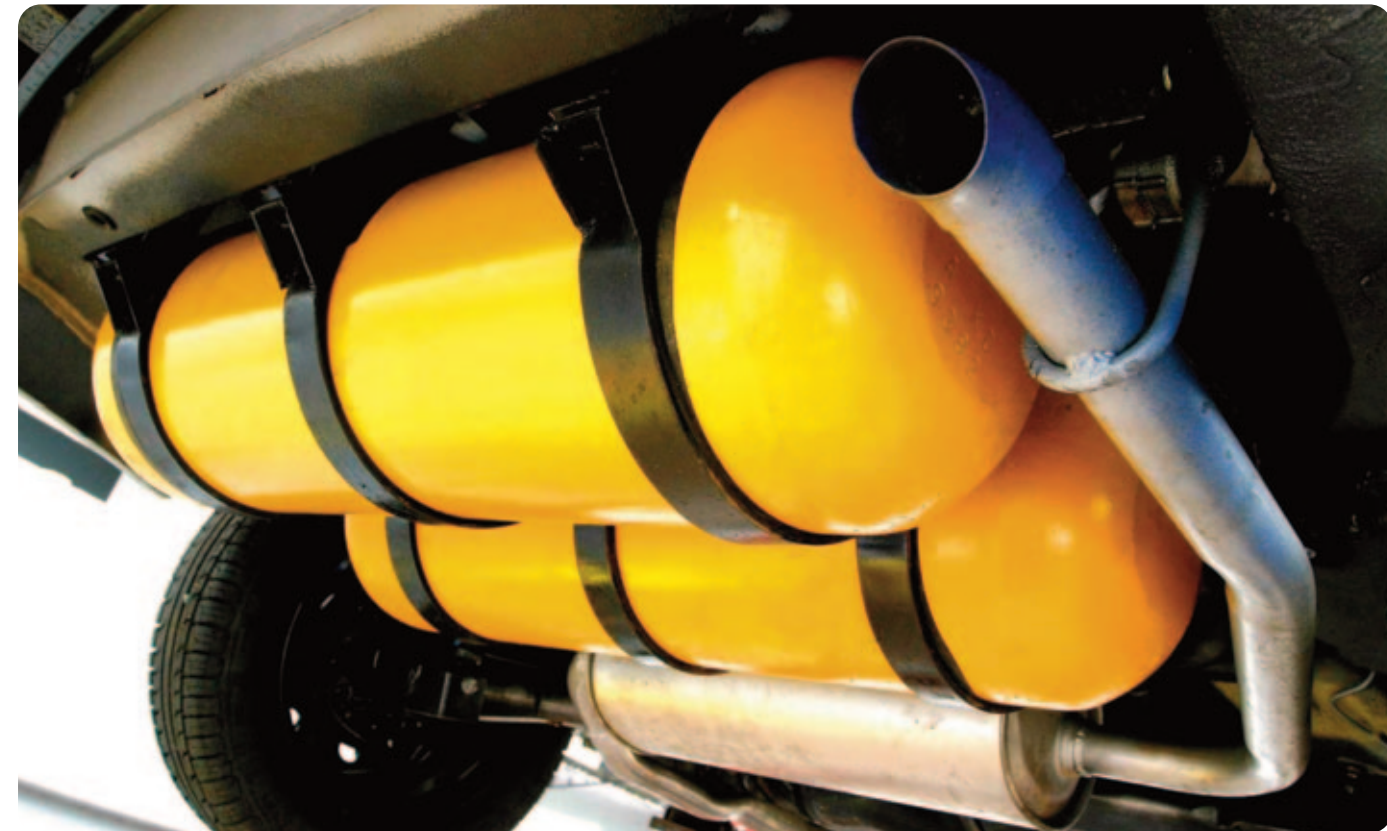
*Con información de NA.



FÁBRICAS DE EQUIPOS DE GNC

Esta nota es presentada por

Fuente: FEC (Federación de Entidades de Combustibles)



Buscan fortalecer acciones a favor de las obleas inteligentes

La Cámara de productores de equipos completos de gas vehicular se encuentra en pleno movimiento para impulsar medidas a favor de las herramientas tecnológicas de control de trazabilidad.

Directivos de la Cámara de Productores de Equipos Completos (CAPEC) preparan un encuentro con las autoridades del Ente Nacional Regulador del Gas para presentar a la nueva comisión directiva de



la entidad y comenzar un diálogo que permita concretar en un futuro cercano, un sistema de registro y seguimiento de calidad y seguridad moderno y eficiente.

Los representantes de los talleres de GNC han estado recibiendo, de manera periódica, documentación probatoria y denuncias que confirman una proliferación de obleas falsas para identificar los equipos, así como también un aumento en la circulación de cilindros de dudosa procedencia en el mercado.

En vista de esta situación, los empresarios respaldan el impulso que el Estado, a través del ENARGAS, está brindando para la implementación del esquema de “obleas inteligentes”, un procedimiento de última tecnología que fortalece los controles sobre los vehículos impulsados a gas.

ACADEMIA AOYPF

Fuente: Asociación Operadores YPF - AOYPF

Esta nota es presentada por
ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital

Más del 50 % de los socios participó de sus talleres

Con el lanzamiento del nuevo Programa de Desarrollo para Líderes, desde la AOYPF esperan llegar a los 800 participantes únicos. Anticiparon que seguirán con el esfuerzo para complementar la formación que brinda YPF.

La Academia AOYPF continúa su camino de capacitación y formación con el lanzamiento de la cuarta edición del Programa de Desarrollo para Líderes (PDL). En ese contexto, y tras más de un año de existencia, desde la Asociación informaron que más del 50 por ciento de los asociados ya participó de al menos un taller.





Según pudo conocer surtidores.com.ar, más del 70% de las empresas se registraron en uno de los cuatro programas gratuitos que dictó la Academia, con el otro 30 por ciento dividido entre el PDL y los workshops virtuales con costo.

De acuerdo con la información provista por la AOYPF, más de 550 personas han concurrido a los talleres gratuitos, con otras 110 formando parte de las tres ediciones anteriores del PDL.

“La academia intenta abarcar una serie de temáticas que la compañía no necesariamente tiene cubiertas. Nuestro foco es ofrecer propuestas gratuitas y pagas, de corta y larga duración para que cada operador pueda tener oportunidades de participar de acuerdo con su tiempo o interés” indicó Cecilia Zucco, responsable del proyecto.



“Las cuestiones operativas las capacita el campus de YPF, que es muy completo en cuanto a todo lo que es el día a día del negocio. El foco de la Academia actualmente pasa por la capacitación para mandos medios y operadores principalmente” concluyó Zucco.

Por último, desde la AOYPF anticiparon que en agosto habrá una nueva capacitación gratuita y que pronto pondrán a disposición una encuesta para que los asociados definan las temáticas de interés para el segundo semestre del año.

FLOTA VEHICULAR CIRCULANTE EN ARGENTINA

Esta nota es presentada por

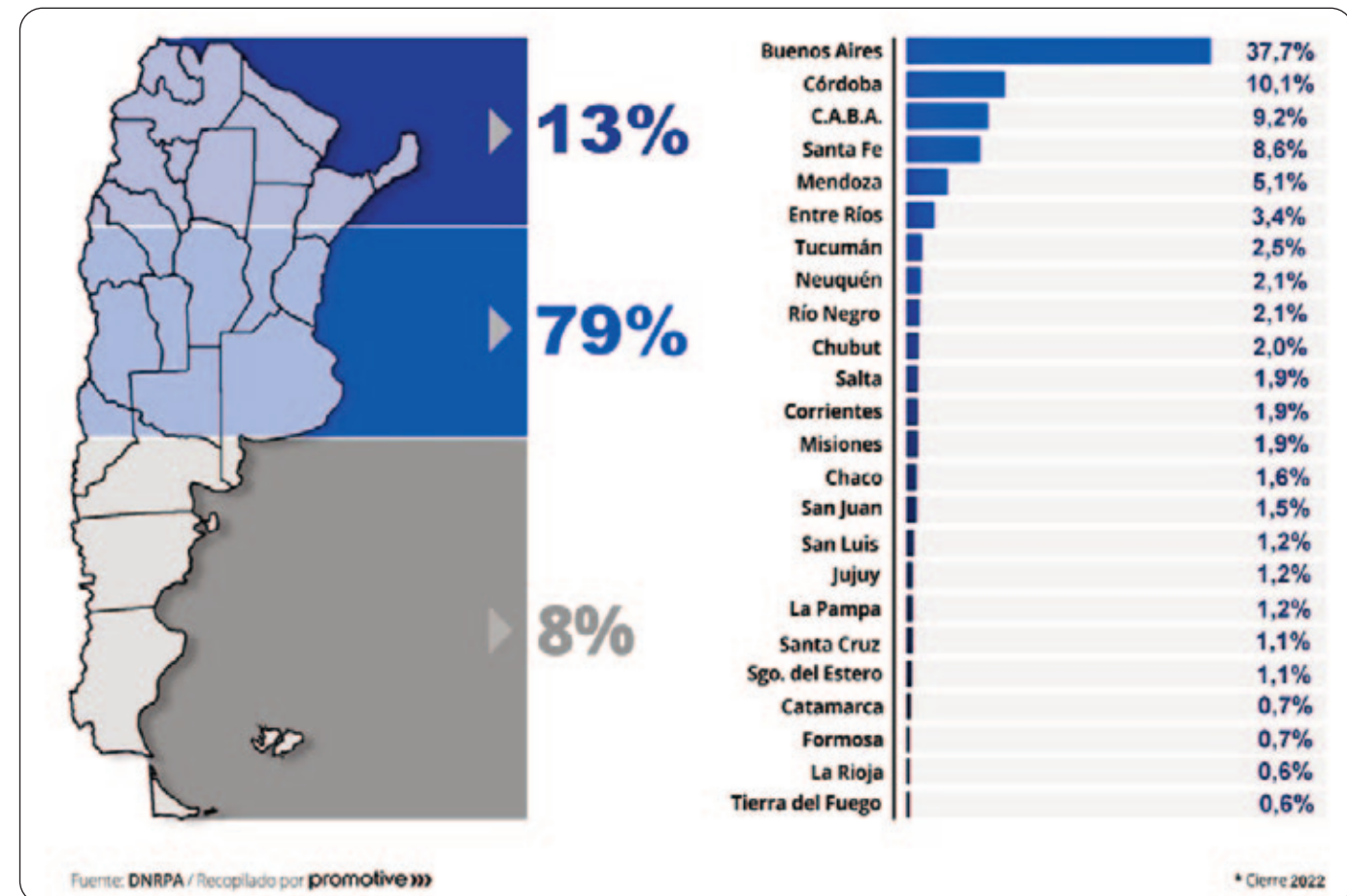
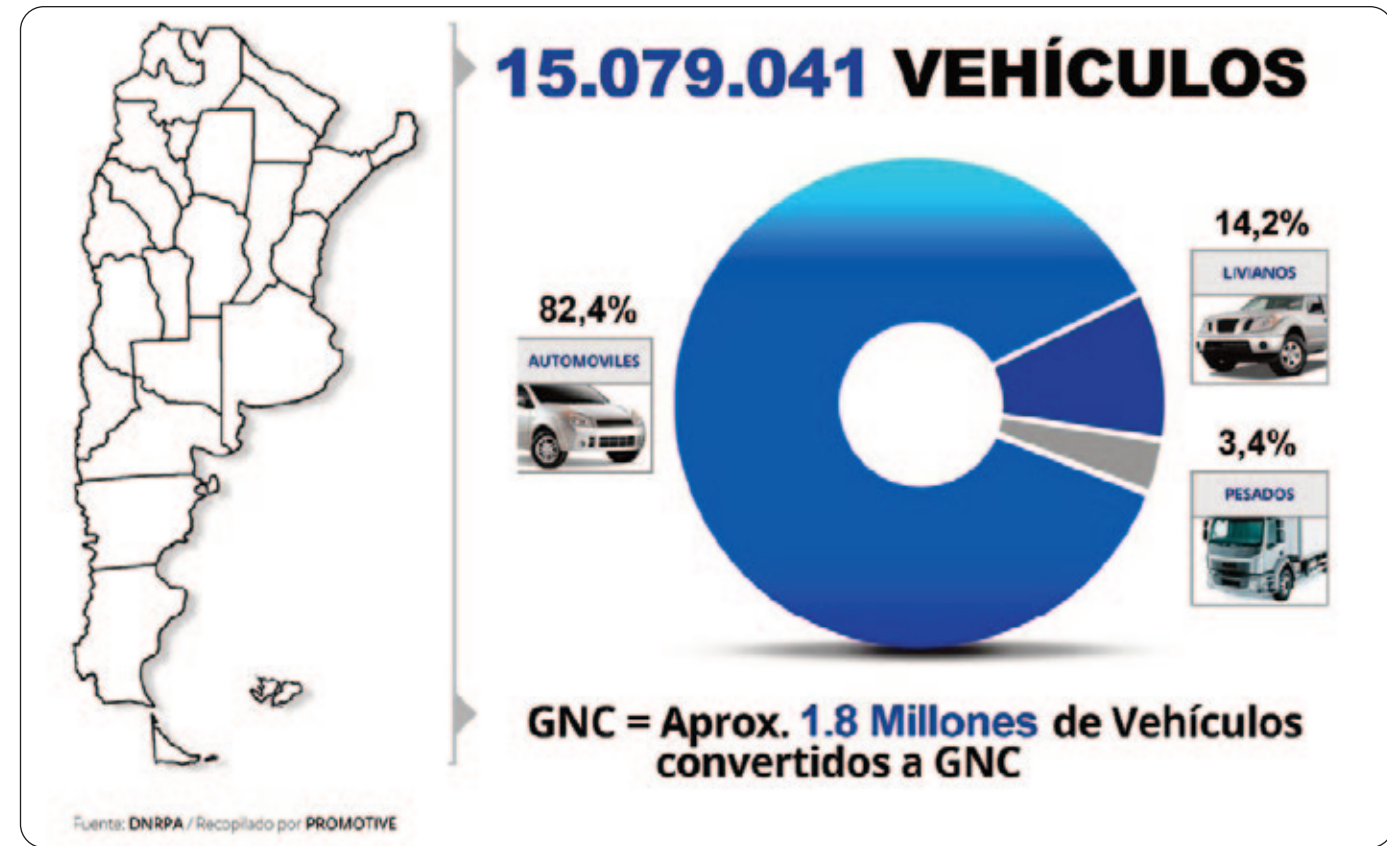


Fuente: AFAC - Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes

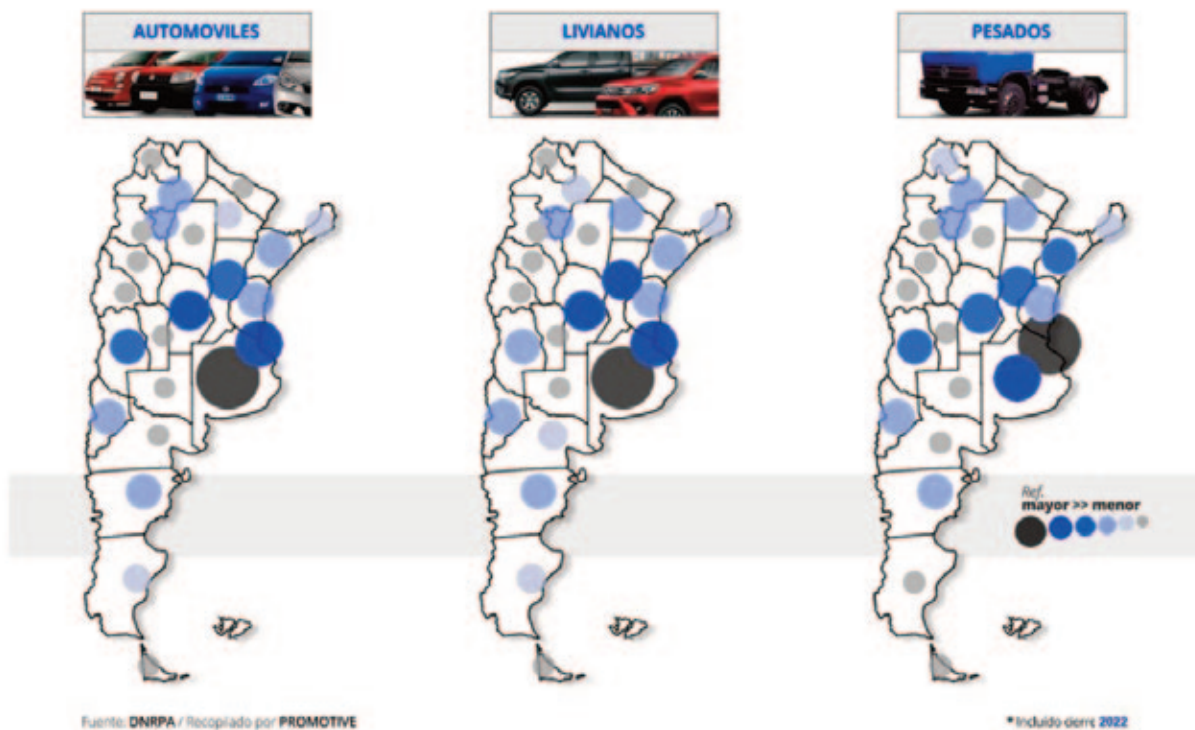


La Flota Vehicular Circulante en Argentina o Parque “Vivo” al cierre del año 2021 estaba compuesta por un total de 14.840.010 vehículos (incluyendo automóviles, comerciales livianos y pesados, no incluyendo en el reporte Acoplados y Otros Remolques). La flota circulante en Argentina a fin de 2022 fue de 15.079.041 vehículos, lo cual representa un incremento del 1,61%.

El 47% de la flota circulante en 2022 en Argentina se encuentra concentrada en la provincia de Buenos Aires y CABA. La provincia de Córdoba posee la segunda mayor flota del país, junto con Santa Fe y Mendoza suman el 23,8% de la flota total.



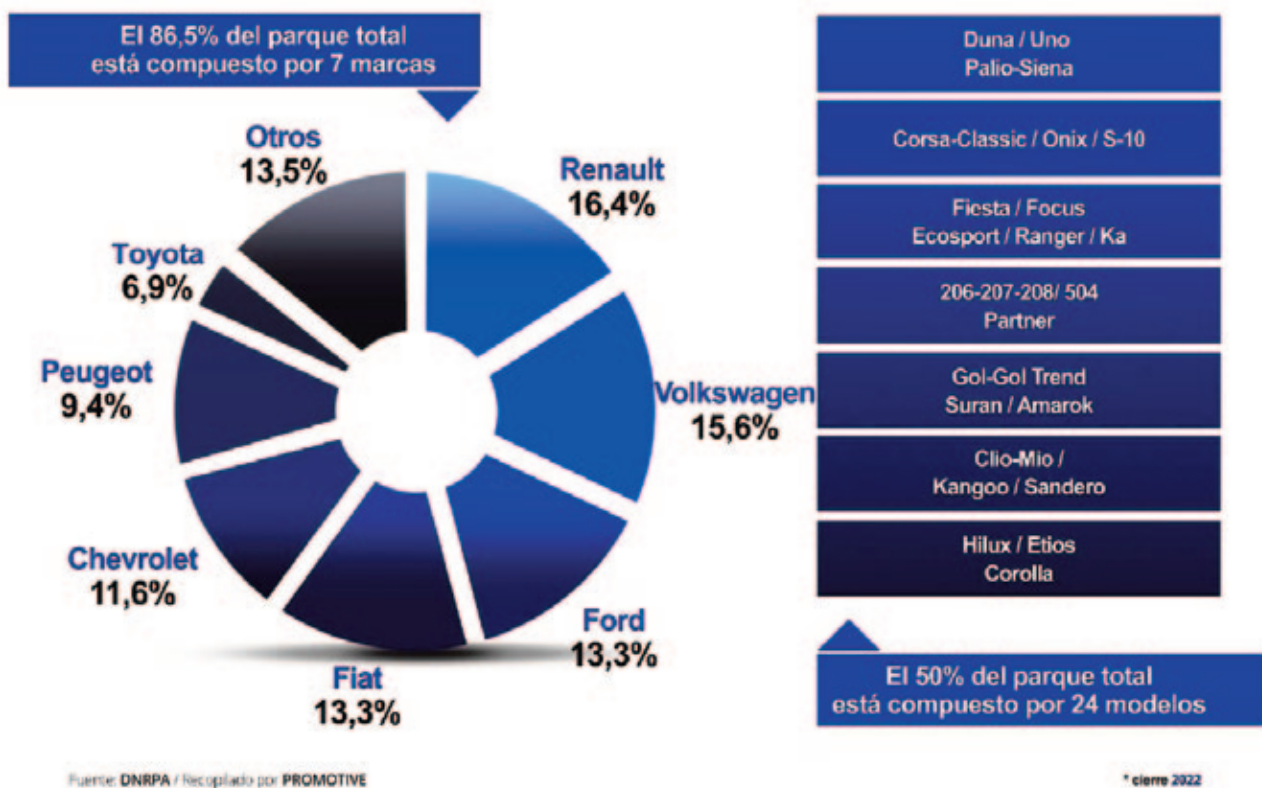
Distribución Geográfica por Tipo



El parque automotor tiene un carácter dual en el que coexisten dos segmentos bien diferenciados de edades promedio, con un parque moderno y otro antiguo cada vez menor. Es recomendable que para análisis más cuidadosos se utilice la Flota Circulante que incluye unidades de hasta 20 años de antigüedad. La Flota Circulante de hasta a 20 años de antigüedad es de 11,11 millones de vehículos. En 2021 había sido de 10,87 millones de vehículos.

En base a los datos de población total en el país, se concluye que al final de 2022 se mantiene en 3,1 habitantes por vehículo. El mismo ratio en México es de 3,4, en Brasil de 4,8, 1,2 en USA y 1,7 en Alemania.

Composición del Parque por Marca / Modelo



Parque Circulante por edad

| Período | Distribución Flota | % | |
|--------------------|-----------------------------|--------|---------------------|
| 2018- 2022 | 2.316.839 Vehículos | 15,36% | 40% 10 años |
| 2013 - 2017 | 3.764.766 Vehículos | 24,97% | |
| 2008 - 2012 | 3.341.300 Vehículos | 22,16% | 33% 10 a 20 años |
| 2003 - 2007 | 1.692.077 Vehículos | 11,22% | |
| Hasta 2003 | 3.964.059 Vehículos | 26,29% | |
| FLOTA TOTAL | 15.079.041 Vehículos | | |

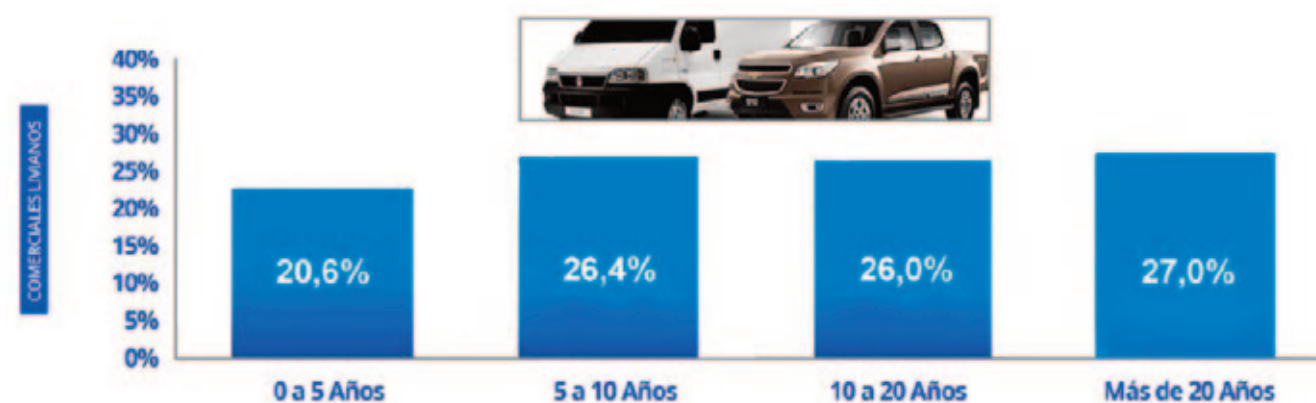
En argentina se patentaron hasta el cierre de 2022, más de 26,8 Millones de Vehículos.

Considerando la Flota Circulante en su totalidad, su edad promedio es de 13 años, pero si se tiene en cuenta sólo la flota de 2003-2022 la edad promedio es de 8,1 años. En 2021 la edad de la flota circulante total había sido de 12,1 años y si se consideraba la flota circulante menor a 20 años, la edad promedio se reducía a 7,9 años. En ambos casos envejeciendo respecto al año pasado, principalmente por una incorporación menor en 2022 de vehículos 0km respecto de los años anteriores. Para que la Flota Circulante mantenga la edad se deberían incorporar anualmente 1.098.000 vehículos.

Los vehículos con motorización híbrida (nafta/eléctrico) comienzan a aumentar su participación cerrando el 2022 con una flota de 18.880 unidades, triplicando la flota del cierre del año 2020.

Para los vehículos 100% eléctricos, la flota circulante se incrementó de 175 a 440 [1] unidades al cierre del periodo.

Parque Circulante por edad / Furgones y Pickups



La flota vehicular está conformada por 82,4% de automóviles, 14,2% de comerciales livianos y 3,4% de comerciales pesados, incluyendo camiones y ómnibus, sin considerar acoplados, remolques, motocicletas, cuadríciclos, maquinaria vial o agrícola.

Los vehículos exclusivamente a nafta son el 63% de la flota y los diesel son el 24,8%. La participación de estos últimos ha disminuido en comparación del año 2010, año en el cual representaban el 37% de la flota. Los vehículos convertidos a GNC disminuyen de 12,9% en 2021 a 11% de la flota total circulante en 2022.

En 2022 el 71% de los vehículos sumados al parque automotor corresponde a vehículos nafteros. Las pickups representan más del 70% de la flota diésel incorporada.

[1] La flota circulante se calcula en base a la información de la DNRPA de los vehículos en condiciones registrales de circular. Los datos utilizados se corrigen con estimaciones de las tasas anuales de mortandad del parque automotor, basadas en dos bases de información: a) bajas de la DNRPA y bajas de las patentes recopiladas a través de vehículos siniestrados con baja declarada. Se coteja además con los vehículos asegurados en la Argentina (aprox. 12 millones) los cuales no representan la totalidad de la flota circulante ya que en la misma no se incluyen los vehículos no asegurados que se encuentran en falta con la normativa o se encuentran para la venta o consignación. Mayoritariamente el stock de unidades de agencias y concesionarios no mantiene activo el seguro obligatorio.

UNA PAUSA A LOS AUMENTOS EN LOS COSTOS

Autor: Vehículos Pesados // Fuente: FADEEAC

Esta nota es presentada por

VEHICULOS PESADOS



Aunque los costos del transporte de cargas cerraron junio con un aumento de 5,32%, la cifra muestra una desaceleración respecto de los incrementos de mayo (11,85%) y abril (7,75%). El Índice de Costos de Transporte elaborado por la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC) acumula 52,33% de crecimiento en el primer semestre de 2023, y 126,8% interanual (junio 2022-junio 2023).

De este modo, el comportamiento de los costos para mover merca-



Evolución de insumos interanual

Período
Junio 2022/Junio 2023

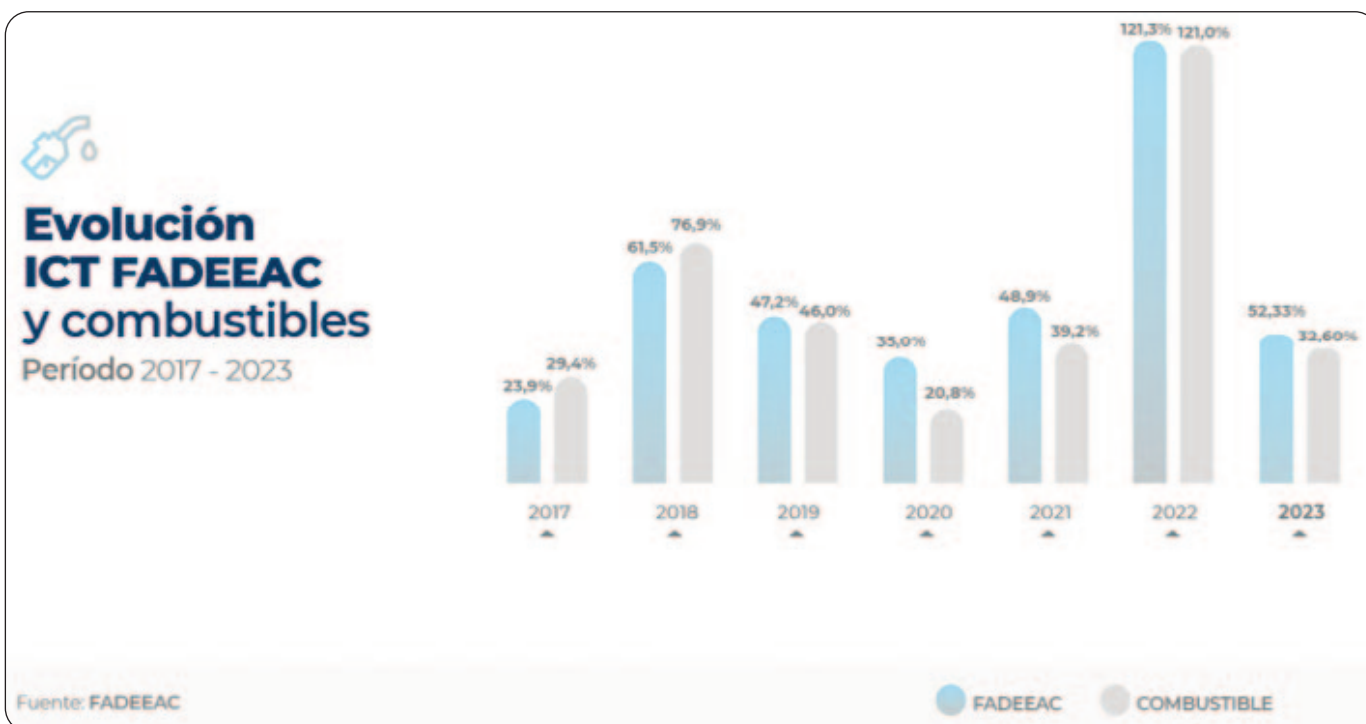


Fuente: FADEEAC

dería en camión en la Argentina continúa en línea con la alta inflación general y en medio de un contexto complejo durante la primera parte del año debido al fuerte impacto de la sequía y a un menor crecimiento esperado de la economía mundial.

Aún en medio de la inflación mundial más alta en 40 años y del récord de inflación doméstica en 30 años (94,8% en 2022 y 114,2% en los últimos 12 meses), el incremento de los costos del transporte de carga sigue superando por varios puntos a la inflación minorista.

El mes pasado se dio un nuevo aumento en Combustibles (5,5%), tanto en el segmento mayorista como minorista del gasoil, como parte de



los acuerdos de precios establecidos entre el Estado Nacional y las firmas petroleras.

En este caso, teniendo en cuenta que se trata del principal insumo en la estructura de costos del sector, debe destacarse un nuevo diferimiento de la actualización de los valores fijos de los impuestos específicos sobre los combustibles (Decreto 332/2023), así como incrementos mensuales superiores al promedio en el caso de la compra mayorista a granel.

Lubricantes, que viene exhibiendo aumentos este año por encima del Combustible, se incrementó 8% el mes último.

PRODUCCIÓN NACIONAL EN ALZA

Autor: Negocios & Autopartes // Fuente: ADEFA

Esta nota es presentada por:

Negocios
autopartes



La producción nacional de vehículos alcanzó las 53.522 unidades, 10,6% por sobre el volumen de junio de 2022 y un 0,5% más que en mayo anterior.

Las automotrices exportaron 23.291 vehículos, es decir, bajó 27,0% respecto del volumen que se registró en junio del año pasado y se ubicó 23,1% por debajo de su comparación con mayo.

En ventas mayoristas, el sector comercializó a la red de concesionarios 44.138 unidades en junio, 18,5% por sobre los volúmenes del mismo mes del año pasado y un 14,3% más respecto de mayo anterior.

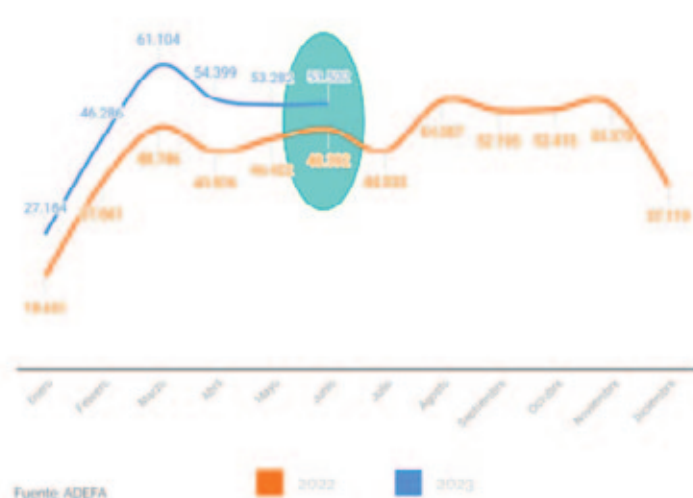
Con 20 días hábiles de actividad, las terminales automotrices produjeron 53.522 unidades, un 10,6% por sobre los registros de junio del año anterior cuando se fabricaron 48.392 unidades y un 0,5% más respecto de mayo.

En el acumulado del primer semestre el sector produjo 295.777 vehículos de pasajeros y utilitarios, es decir, un 21,4% más respecto de las 243.698 unidades que se produjeron en el mismo período de 2022.

“La actividad mantuvo los volúmenes que se registraron el mes anterior con un leve aumento del 0,5% en producción, no así las exporta-

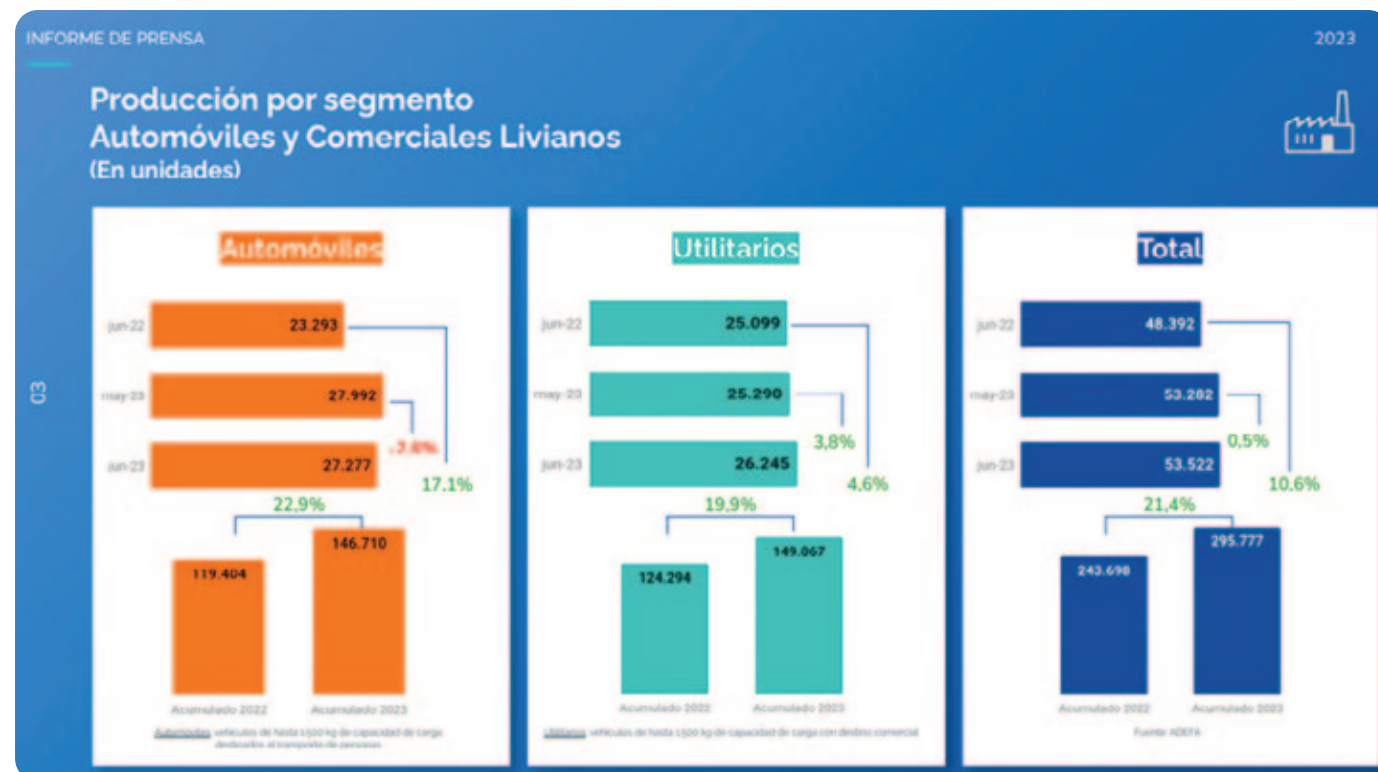


| | 2022 | 2023 | Dif. Absoluta | Dif. Relativa |
|-----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
| Enero | 18.651 | 27.184 | 8.533 | 45,8% |
| Febrero | 37.661 | 46.266 | 8.625 | 22,9% |
| Marzo | 48.746 | 61.104 | 12.358 | 25,4% |
| Abril | 43.826 | 54.399 | 10.573 | 24,1% |
| Mayo | 46.422 | 53.262 | 6.860 | 14,8% |
| Junio | 48.392 | 53.522 | 5.130 | 10,6% |
| Subtotal | 243.698 | 295.777 | 52.079 | 21,4% |
| Julio | 44.033 | | | |
| Agosto | 54.057 | | | |
| Septiembre | 52.193 | | | |
| Octubre | 52.415 | | | |
| Noviembre | 51.378 | | | |
| Diciembre | 37.119 | | | |
| Total | 331.093 | | | |



La producción nacional de junio registró una suba del 0,5% respecto de mayo y un aumento del 10,6% con relación a igual mes del año pasado. Comparando 6 meses del 2023 con respecto al 2022 se registró una suba del 21,4%.

Fuente: ADEFA



ciones que se vieron afectadas por problemas logísticos y de fletes”, señaló Martín Galdeano, presidente de ADEFA.

Continuando con su análisis, el directivo agregó que “al cierre del primer semestre el sector muestra un crecimiento acumulado del 21,4% y 8,6% en producción y exportación, respectivamente. Este comportamiento, nos impulsa a reforzar el trabajo conjunto con la Cadena de Valor y el Gobierno para enfrentar los desafíos coyunturales que aseguren la tendencia de crecimiento mostrado en el primer semestre”.



**Un sitio, todos
los repuestos.**

Autopartes*web*.com
Entre especialistas

www.autopartesweb.com