



www.talleractual.com

ESTACION DE SERVICIO ACTUAL Digital



www.talleractual.com

Año 11 • N° 69 • 2024 • Publicación Mensual •

Productos y Servicios para el Gerenciamiento de las Estaciones de Servicio

INCREMENTOS EN COMBUSTIBLES REZAGADOS FRENTE A LA INFLACIÓN



Dale otro destino a tus ingresos. AHORA LAS PODÉS USAR PARA AHORRAR TUS COMPRAS. **TUS COMPRAS** y más cosas que te ayudan a ahorrar. **COMPRAS MÁS**



GOBIERNO LANZA REGISTRO PARA PUNTOS DE CARGA ELÉCTRICA



ANÁLISIS DE PRECIOS DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS EN ARGENTINA



Especialista en proteger motores y máquinas



www.bardahl.com.ar · Seguinon en

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@ACCESORIOTOPAUTO.COM | WWW.ACCESORIOTOPAUTO.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

INCREMENTOS EN COMBUSTIBLES REZAGADOS FRENTE A LA INFLACIÓN

Esta nota es presentada por



La Federación de Expendedores del Interior (FAENI) advierte sobre el deterioro financiero en las estaciones de servicio. Según datos del Centro de Estudios Scalabrini Ortiz (CESO), mientras los combustibles aumentaron un 45% anual, la inflación alcanzó el 100% a septiembre, dejando rezagados los precios de las naftas y el gasoil frente al resto de los productos básicos.



FACTORES QUE AGRAVAN LA SITUACIÓN

Además del desfasaje de precios, la FAENI señaló otros problemas:

- **Tasas municipales:** En algunas localidades, gravámenes sobre combustibles encarecen aún más los surtidores.
- **Ventas desiguales:** Promociones y descuentos bancarios concentran las ventas en días específicos, dejando períodos de baja afluencia en las estaciones.
- **Carga para el consumidor:** Llenar el tanque representa una carga económica

KEFREN
FOR REFORMULATED & OXYGENATED
MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KOLBA KUT
MODIFIED
FOR REFORMULATED & OXYGENATED FUELS

GASOILA
All Purpose Water Finding Paste For All Fuels

Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible

Sombreretes 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.

Telefax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853 - 4462-6329
WhatsApp 156-826-5371
kefren@netizen.com.ar • info@kefrenonline.com.ar •
kefrenargentinasrl@speedy.com.ar • cpassacqua@hotmail.com
www.kefrenargentinasrl.com.ar



significativa. En Rosario, por ejemplo, llenar 50 litros de nafta súper cuesta \$60.350, y en Rafaela, el tanque de nafta premium asciende a \$71.150.

IMPACTO EN TRANSPORTISTAS

El panorama no es mejor para los camioneros. En Santa Fe, llenar un tanque de gasoil común cuesta \$42.665, lo que significa un aumento de \$11.410 respecto al inicio del año.



Advertencias sobre la rentabilidad

Desde FAENI aseguran que, pese a los esfuerzos de las petroleras con promociones, sin medidas que ajusten los precios al ritmo de la inflación, el sector podría enfrentar una crisis más profunda. La confederación CECHA también destacó la necesidad de revisar políticas fiscales y económicas para evitar un colapso en el sector.

Esta situación plantea desafíos urgentes para un sector clave de la economía, que sigue buscando soluciones sostenibles para mejorar la rentabilidad y estabilizar las operaciones.■



GOBIERNO LANZA REGISTRO PARA PUNTOS DE CARGA ELÉCTRICA

Fuente: *Ámbito* // Secretaría de Energía del Ministerio de Economía de la Nación

Esta nota es presentada por



El Gobierno nacional activó el “Registro Nacional de Infraestructura de Carga de Vehículos Eléctricos (VE) y Vehículos Híbridos Eléctricos (VHE)”, una plataforma que identifica y geolocaliza estaciones de carga. Esta iniciativa, originalmente impulsada en 2023, busca promover un parque automotor eficiente como parte de las medidas de transición energética.

El secretario de Energía, Eduardo Rodríguez Chirillo, destacó que esta herramienta permitirá a los ciudadanos acceder fácilmente a la infor-

mación sobre puntos de carga operativos. A través de un formulario online, los propietarios de infraestructura, tanto comercial como privada, pueden registrar sus datos y formar parte del “Mapa de Puntos de Carga de VE y VHE”.



ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

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

PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

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

BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION

MEDIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR

PROZS PARA BOMBAS INDUSTRIALES

MEDIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE

BOMBAS 220 VOLTIOS UREA

BOMBAS SUZARA BLUE AC

NOZZLE METERS K500

NOZZLE METERS K48

DISPENSER ST WITH METER + FILTER

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 • WhatsApp 156-826-5371
kefrenargentinasrl@speedy.com.ar • kefren@netizen.com.ar
www.kefrenargentinasrl.com.ar



La Resolución SE N.º 817/2023 regula este proceso, que incluye dos anexos. El primero detalla el procedimiento para el registro, mientras que el segundo contiene una declaración jurada dividida en datos generales, técnicos y específicos de cada punto de carga.

Los datos recopilados fortalecerán las políticas públicas de movilidad sustentable, fomentando la instalación y visibilidad de estaciones de carga a nivel nacional. Los puntos clasificados como públicos se integrarán al Visor SIG de la Secretaría de Energía, facilitando su consulta por los usuarios.

La inscripción requiere completar un formulario descargable en la web de la Secretaría de Energía, registrando un usuario y validando los datos por correo electrónico. Además, los interesados deberán presentar documentación adicional, incluida la declaración jurada.

Esta herramienta busca acelerar la transición hacia una movilidad más sustentable en Argentina, destacando la importancia de una red de infraestructura adecuada para acompañar el crecimiento de los vehículos eléctricos e híbridos en el país.■



ANÁLISIS DE PRECIOS DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS EN ARGENTINA

Fuente: CEPA-SE Cámara de Expendedores de Sub-Productos del Petróleo y Anexos de la Provincia de Santiago del Estero

Esta nota es presentada por



Un reciente estudio de la Universidad Nacional de La Matanza analiza las diferencias entre los precios de combustibles líquidos en surtidor y los precios teóricos de un mercado competitivo. Este trabajo examina las relaciones entre los precios locales y el Precio de Paridad de Importación (PPI), un indicador que refleja los valores internacionales más los costos de transporte al mercado interno.

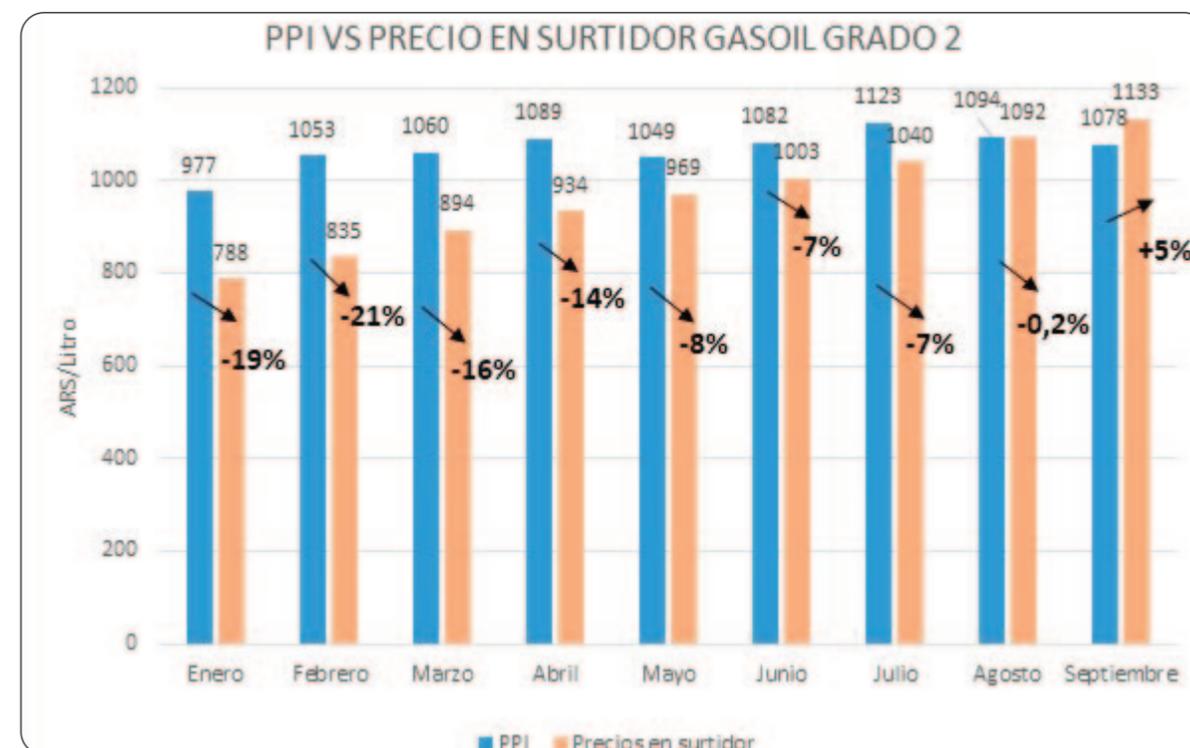
Relación entre PPI y precios locales

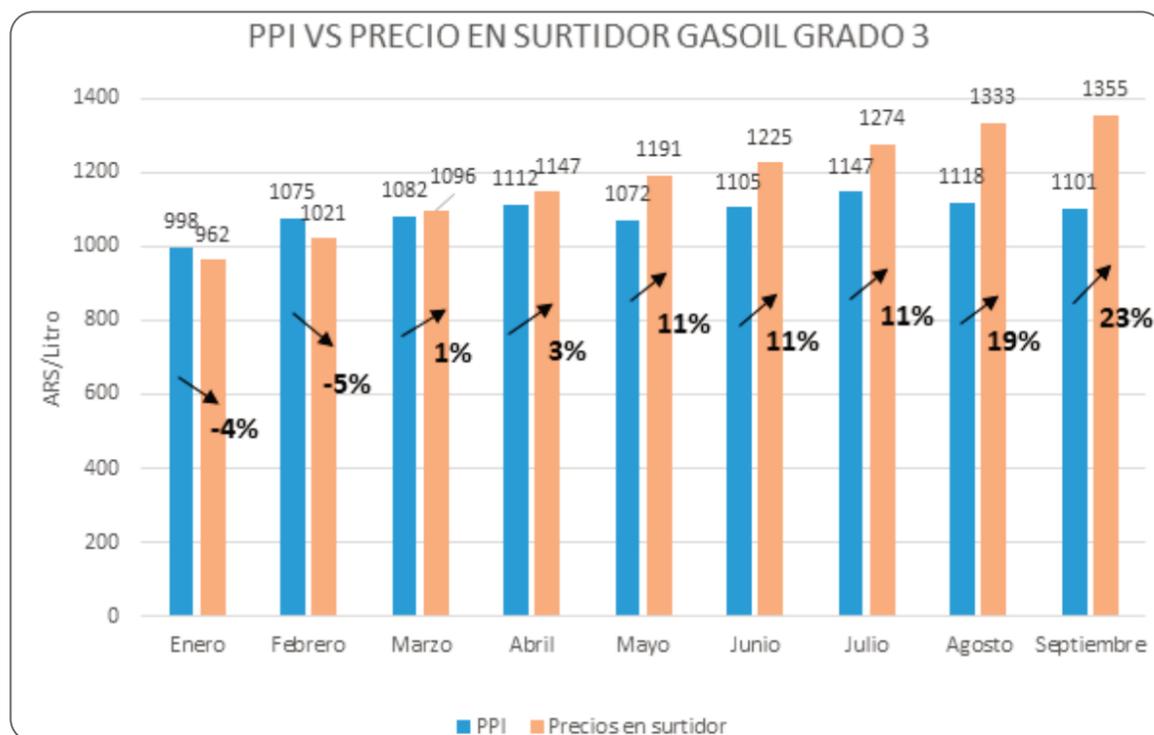
El análisis sugiere que, en un mercado competitivo, el PPI debería ser

la referencia de precios en estaciones de servicio menos sofisticadas, siempre garantizando la calidad del producto. Sin embargo, el estudio encontró márgenes extraordinarios en algunos productos, en especial en combustibles de alta calidad como el Gasoil Grado 3 y la Nafta Premium, donde los precios en surtidor han superado ampliamente el PPI.

Gasoil Grado 2 y Grado 3

Gasoil Grado 2: Los precios en surtidor generalmente permanecieron por debajo del PPI durante gran parte del año, reflejando una capacidad local de refinación que satisface la demanda. Sin embargo, en septiembre, los precios locales comenzaron a superar el PPI, indicando márgenes crecientes.





Gasoil Grado 3: Desde marzo, los precios en surtidor exceden al PPI de forma constante, alcanzando una brecha del 23% en septiembre. Esto sugiere una significativa transferencia de recursos desde los consumidores hacia las empresas.

Nafta Súper y Premium

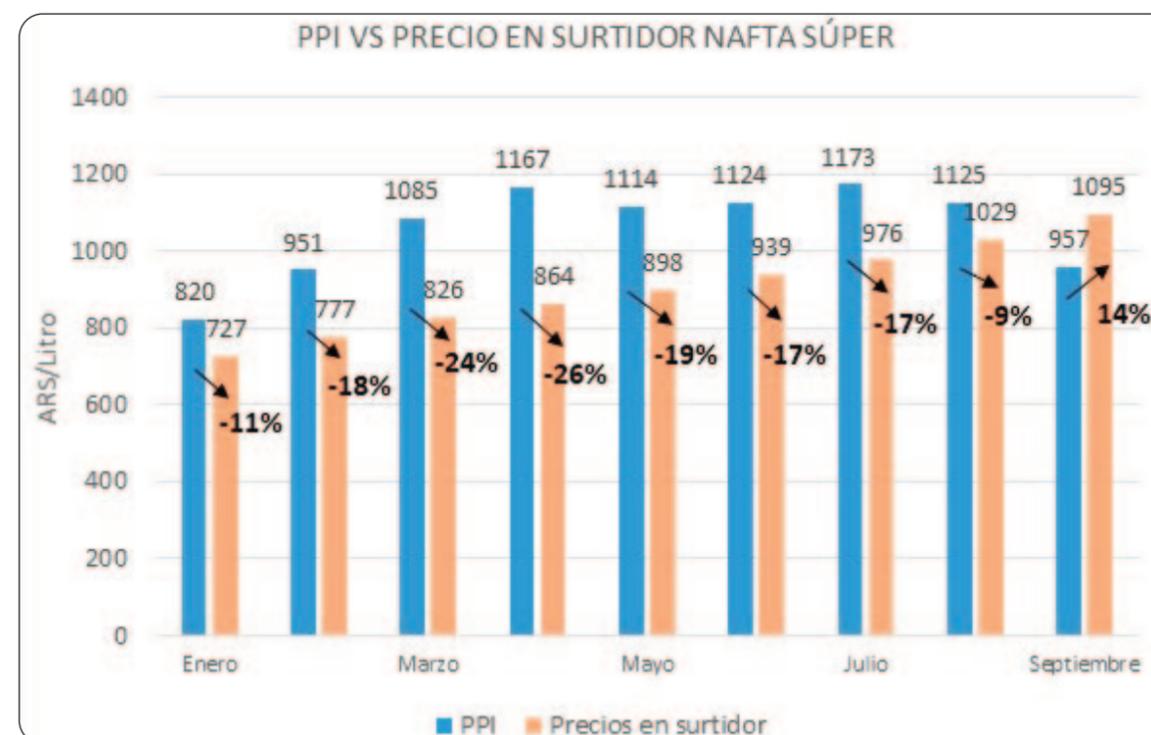
Nafta Súper: A lo largo de 2024, los precios en surtidor se mantuvieron al alza, superando al PPI en un 14% a partir de septiembre.

Nafta Premium: Este combustible mostró un diferencial aún mayor, con precios 36% superiores al PPI en septiembre, reflejando márgenes elevados para las petroleras locales.

Conclusiones y desafíos

El estudio concluye que los actuales márgenes extraordinarios en la comercialización de combustibles revelan la necesidad de fomentar la competencia en el sector. En un mercado desregulado, se esperaría que estas diferencias incentiven la entrada de nuevos actores o comercializadores internacionales. Sin embargo, restricciones logísticas y burocráticas podrían limitar estas posibilidades.

Finalmente, se destaca que impulsar el uso de combustibles alternativos, como el gas natural, podría ser una solución viable para el transporte pesado, reduciendo la dependencia de los combustibles líquidos y mejorando la competitividad del mercado energético en Argentina. ■



ESTACIONEROS DEBATEN ESTRATEGIAS ANTE CAÍDA DE VENTAS DE GNC

Fuente: CECHA

Esta nota es presentada por



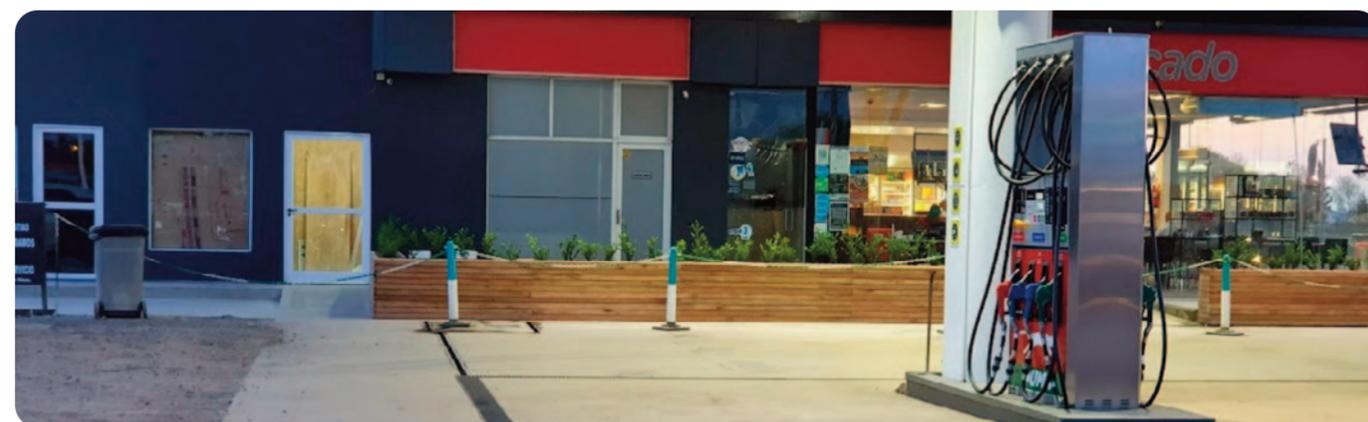
En el marco del 75° aniversario de la Federación Argentina de Expendedores de Nafta del Interior (FAENI), la dirigencia de las Estaciones de Servicio llevó a cabo la habitual asamblea mensual de la Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines (CECHA), con eje en la recesión de la actividad y la necesidad de hacer crecer el parque automotor impulsado a gas.

Con un marco especial, los estacioneros se convocaron en Santa Fe para debatir el complejo panorama y el futuro del sector que parece depender, en gran medida, de las políticas que se implementen para

estimular la conversión del parque automotor a GNC, así como de la recuperación del poder adquisitivo de los consumidores para revertir la actual caída en las ventas.

El encuentro en Rosario también fue escenario de un debate sobre las estrategias a seguir. Se discutieron posibles gestiones con las petroleras, así como las inversiones que se requieren para sostener el negocio. Además, se abordaron temas de financiamiento para la conversión de autos a GNC, un asunto que CECHA considera clave para el futuro del sector. Durante la asamblea, quedó en claro que el gas es un combustible que en Argentina tiene un gran potencial debido a la abundancia de recursos.

Otro de los temas discutidos fue el último acuerdo paritario, asimismo, se repasaron acciones en curso, como la intervención de FAENI ante la Corte Suprema de Justicia en relación con el problema de las comisiones de tarjetas de crédito, que sigue siendo un factor de presión sobre la rentabilidad del sector. ■



LA FALTA DE NEUTRALIDAD TECNOLÓGICA LIMITA LA DESCARBONIZACIÓN

Esta nota es presentada por



Fuentes: FuelsEurope, Revista Estaciones de Servicio España



El debate político sobre la descarbonización del transporte por carretera y las advertencias de la industria automotriz revelan una problemática clave: la falta de neutralidad tecnológica en las normativas de CO₂ para vehículos ligeros y pesados está restringiendo las opciones para cumplir los objetivos climáticos. Según Mario Draghi, “el principio de neutralidad tecnológica no siempre se aplica en el sector automovilístico”.

FuelsEurope insta a los legisladores europeos a reevaluar el enfoque actual que prioriza la electrificación como única solución. Abogan por reconocer el aporte de combustibles renovables, como biocombustibles y e-fuels, en las normativas de CO₂, alineándose con prácticas ya implementadas en los sectores marítimo y aéreo.

El llamado a incluir combustibles renovables

Liana Gouta, directora de FuelsEurope, señaló que la industria enfrenta desafíos críticos: los estándares de CO₂ de 2025, la pérdida de competitividad global y la creciente demanda social de movilidad asequible. “Es imprescindible reajustar el marco legislativo para acelerar la descarbonización y ofrecer alternativas accesibles”, declaró.





Los biocombustibles sostenibles y e-fuels permiten reducir las emisiones en flotas existentes, aprovechando la infraestructura actual. Incorporarlos en las normativas aliviaría la presión sobre los fabricantes y aceleraría la transición para nuevos y antiguos vehículos.

Impacto en el mercado e inversión

Reconocer los combustibles renovables como parte de la solución de descarbonización no solo fortalecería la industria automotriz europea, sino que enviaría una señal positiva a los inversores en tecnologías lim-

pias. Esto facilitaría el escalado de la producción y la reducción de costos, beneficiando al transporte terrestre, aéreo y marítimo.

FuelsEurope subraya que un enfoque complementario entre electrificación y combustibles renovables generaría sinergias clave, ampliando el mercado para biocombustibles avanzados y e-fuels. Esto evitaría la competencia artificial entre sectores y aceleraría la transición energética.

Un enfoque integrado para el futuro

La industria insta a las instituciones europeas a repensar el marco actual y establecer condiciones para que diversas tecnologías trabajen juntas. Un enfoque integrado, que combine combustibles renovables y electrificación, permitiría alcanzar una descarbonización más efectiva, equitativa y sostenible en el transporte por carretera. ■



MARKETING PARA AMPLIAR SERVICIOS EN EL PUNTO DE VENTA

Fuente: AMENA Asociación Mendocina de Expendedores de Nafta y Afines - Cámara Empresarial

Esta nota es presentada por



Hoy en día, las estaciones de servicio no son solo lugares para cargar combustible; se han convertido en centros que ofrecen múltiples servicios y productos para satisfacer las necesidades de los conductores. Sin embargo, con un mercado cada vez más competitivo, implementar estrategias de marketing específicas para este sector se ha vuelto fundamental. A través de campañas efectivas, las estaciones



de servicio pueden destacarse, atraer más clientes y maximizar sus ingresos con una propuesta de valor diferenciada.

La experiencia del cliente ha cobrado gran relevancia en las estaciones de servicio, que han ampliado sus ofertas para incluir tiendas de conveniencia, cafeterías, servicios de cambio de aceite y ventas de productos de cuidado para el auto.

Una campaña de marketing bien diseñada puede resaltar estos servicios y convertir una simple parada en una experiencia completa y gratificante para el cliente. Esto no solo mejora la percepción del negocio, sino que también aumenta la probabilidad de que el cliente regrese.

Marketing para Promover Servicios Específicos



En el caso del cambio de aceites, lubricantes, aditivos, limpiaparabrisas y productos de limpieza, el marketing permite educar al cliente sobre la importancia del mantenimiento preventivo del vehículo. Por ejemplo, una campaña que combine publicaciones en redes sociales, promociones en la tienda y recordatorios por WhatsApp, ayuda a que el cliente asocie la estación no solo con combustible, sino también con servicios de confianza para el cuidado de su auto. Esto incrementa las visitas y promueve la fidelización.■

LA CRISIS DEL GNC Y LA FALTA DE UNA POLÍTICA ENERGÉTICA

Fuente: Agenda Energética

Esta nota es presentada por



Argentina posee recursos gasíferos significativos, pero la falta de una política energética clara ha llevado al sector del GNC a una crisis profunda. Según denuncian estacioneros a Agenda Energética, cada vez más estaciones de servicio dedicadas al GNC están cerrando sus puertas, víctimas de decisiones políticas inconsistentes y de la falta de apoyo estratégico.

“El negocio del GNC alguna vez fue viable, pero su rentabilidad cayó drásticamente. La vinculación del precio del gas al de la nafta súper fue un golpe



definitivo”, explican empresarios del sector. Esta situación refleja la ausencia de una visión de largo plazo que pudiera posicionar al GNC como una solución clave para el problema de la demanda estacional de gas: alta en invierno y baja en verano.

Los operadores destacan que el sector energético argentino ha carecido de líderes con visión estratégica desde los tiempos del desarrollismo. *“Estamos atrapados en una espiral de crisis energéticas recurrentes porque nunca hubo un plan coherente”*, señalan, recordando figuras históricas como Enrique Mosconi y Manuel Savio, cuyos legados fueron apreciados, pero no sus ideas.

El resultado es un sistema energético fragmentado, donde las oportunidades para aprovechar el potencial gasífero se desperdician. Según los estacioneros, mientras se celebran símbolos del pasado, como antiguas fábricas o destilerías, los gobiernos siguen trazando caminos contrarios a las estrategias originales, perpetuando el subdesarrollo energético.

La situación actual del GNC es un claro ejemplo de esta falta de planificación. Sin una estrategia clara, el modelo de negocios basado en combustibles líquidos de las petroleras sigue dominando, desplazando al GNC y dejando a las estaciones dedicadas a este recurso en una lucha constante por sobrevivir.

Alejandro Di Palma, estacionero de Entre Ríos, advierte: *“Esto es solo el inicio. La falta de políticas energéticas coherentes afectará directamente a la comercialización de combustibles, el último eslabón de la cadena”*. Di Palma también subraya que, de no tomarse medidas, el país enfrentará una crisis energética aún más grave en el futuro cercano.

A pesar del sombrío panorama, el potencial gasífero argentino sigue siendo enorme. Sin embargo, hasta que se implementen políticas efectivas que impulsen el desarrollo del GNC como una alternativa sustentable y estratégica, Argentina continuará desaprovechando sus recursos y repitiendo ciclos de crisis energética. ■

ACUMAR EXIGE ACTUALIZACIÓN OBLIGATORIA DE DATOS EN EL REAMAR

Fuente: FECRA - Federación de Empresarios de Combustibles de la Rep. Argentina-

Esta nota es presentada por



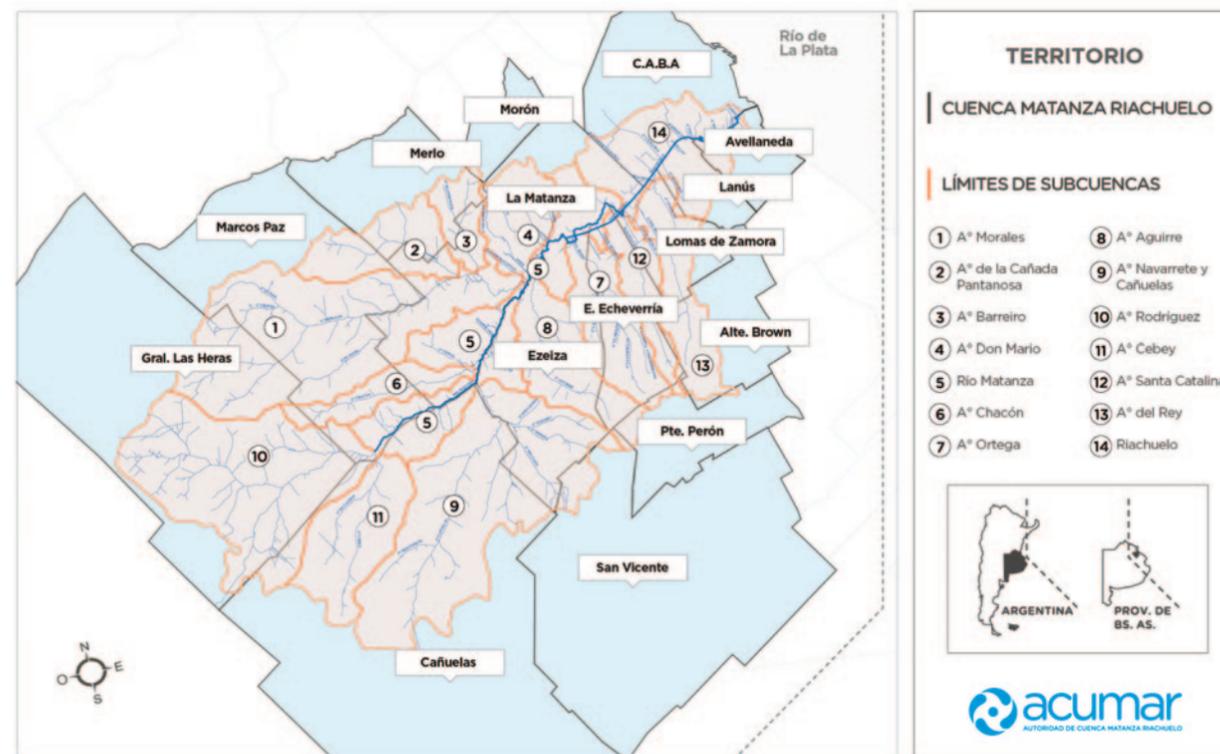
ACUMAR recuerda que hasta fin de año está abierta la ventana para actualizar los datos de las estaciones de servicio empadronadas en el REAMAR.

La actualización es de carácter obligatorio, bajo pena de sanciones a quienes incumplan con este deber.

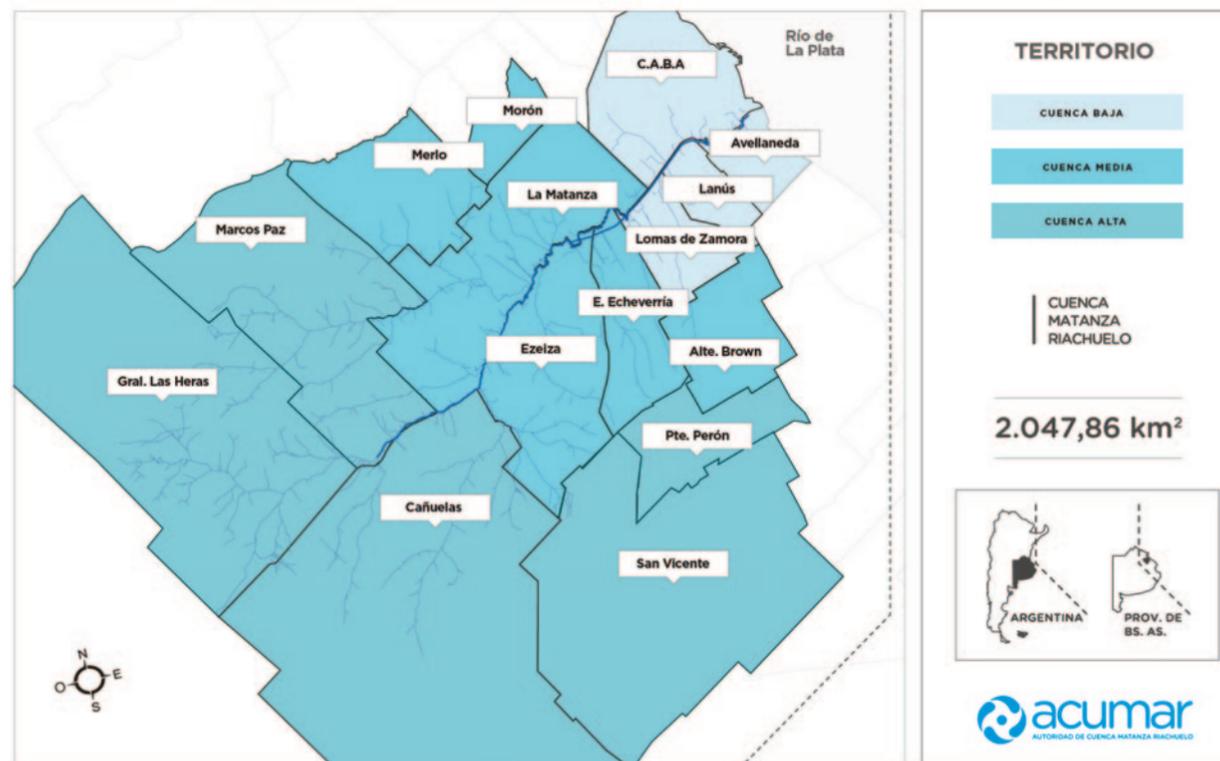
A continuación, FECRA, facilita el link del organismo para su gestión, esta es de forma sencilla y por servicio online.

<https://www.acumar.gov.ar/ultimas-noticias/reamar-actualizacion-obligatoria-hasta-el-31-12/>

CUENCA MATANZA RIACHUELO: SUBCUENCAS



CUENCA MATANZA RIACHUELO: LÍMITE POLÍTICO



ESTACIONEROS DEBATIRÁN CAMBIOS NORMATIVOS CON EL MINISTRO

Fuente: CECHA

Esta nota es presentada por



La Confederación de Entidades del Comercio de los Hidrocarburos mantendrá un encuentro con el ministro de Desregulación y Transformación del Estado. Buscan desactivar procedimientos que quedaron desactualizados y que impactan en la rentabilidad de las Estaciones de Servicio.

Representantes de la Confederación de Entidades del Comercio de los Hidrocarburos, junto con federaciones y cámaras empresarias de



Federico Sturzenegger,
ministro de Desregulación y
Transformación del Estado

todo el país, se reunieron para analizar la situación del sector, que enfrenta un panorama de ventas a la baja y aumentos de precios por debajo de los índices de inflación.

Uno de los reclamos más urgentes que CECHA tiene en agenda es el sistema de control para detectar la procedencia de los combustibles. A través de un encuentro solicitado con el ministro de Desregulación y Transformación del Estado, Federico Sturzenegger, los expendedores pretenden modificar un procedimiento que consideran desactualizado y que genera costos adicionales innecesarios.

Actualmente, las Estaciones de Servicio están obligadas a realizar un análisis de la procedencia del combustible que reciben. Este proceso



tiene como objetivo detectar si los productos provienen de destinos exentos de impuestos, lo que les implica un gasto extra, ya que deben contar con una serie de reactivos y trazadores químicos para realizar el control. Este procedimiento es cuestionado por los estacioneros, ya que consideran que la tecnología actual, como el seguimiento satelital de los camiones que transportan los combustibles, hace innecesario recurrir a este recurso.

El reclamo por la desregulación de los procedimientos de control no fue el único tema de debate. Durante el encuentro, también se discutieron cuestiones como la Tasa Vial, la paritaria salarial y la implementación de una nueva norma que regulará las condiciones para abastecer de GNC al transporte pesado. ■

NUEVO BILLETE DE \$20.000 EN CIRCULACIÓN

Esta nota es presentada por



Fuente: BCRA (Bs.As.)

CEDAC - Cámara Empresaria del Autotransporte de Cargas de Córdoba



El Banco Central de la República Argentina (BCRA) ha introducido el billete de \$20.000, completando la serie “Heroínas y Héroes de la Patria”, iniciada en 2022. En su anverso, el billete muestra a Juan Bautista Alberdi, figura clave en la redacción de la Constitución de 1853, mientras que el reverso ilustra su casa natal.

Impacto en costos y eficiencia

El lanzamiento de este billete busca optimizar los costos operativos tanto para el BCRA como para el sistema financiero. Una mayor denominación reduce la cantidad de billetes requeridos, disminuyendo

gastos en impresión, reposición de cajeros automáticos y procesamiento en sucursales bancarias.

El uso de barcos para la logística de distribución, en lugar de aviones, ha reducido significativamente los costos de transporte, hasta un quinceavo de lo que se destinaba anteriormente. Además, el trabajo coordinado entre el BCRA y las entidades financieras permitió una integración anticipada del billete en los sistemas de cajeros automáticos, acelerando su adopción.

A través de licitaciones internacionales competitivas, el costo de producción bajó de USD 126 a USD 48 por millar de billetes, marcando un importante ahorro.

Inflación y denominación

El billete de \$20.000 llega en un contexto donde la inflación se encuentra en su nivel más bajo en tres años. Esto desestima la hipótesis de que mayores denominaciones generen presiones inflacionarias, ya que la emisión del billete de \$10.000 no tuvo ese efecto en el pasado.

Medidas de seguridad avanzadas

El billete incorpora elementos de seguridad de última tecnología, incluyendo:

Marca de agua: Retrato de Alberdi y las iniciales JBA visibles al trasluz.

Hilo de seguridad: Efecto dinámico y colores cambiantes en azul.

Tinta de variabilidad óptica: Símbolo de la Constitución que cambia de magenta a verde.

Imagen latente y complementación: Elementos visibles por transparencia y luz rasante.

Además, cuenta con códigos en relieve para facilitar su identificación por personas con ceguera.

Con esta incorporación, el BCRA apunta a optimizar la logística financiera y garantizar un acceso eficiente al efectivo para los usuarios en todo el país. ■



CESGAR IMPULSA PROGRAMA DE RECLUTAMIENTO PARA ESTACIONES

Fuente: CESGAR - Cámara de Estaciones de Servicio, Garages y Afines de Rosario

Esta nota es presentada por



CESGAR ha lanzado un programa de reclutamiento y selección de personal destinado a brindar soporte a sus asociados, sin costo alguno. Este servicio busca acompañar a los empleadores en la búsqueda eficiente de candidatos adecuados, respondiendo a una necesidad recurrente en el sector.

El programa, desarrollado en conjunto con AMENA (Asociación Menedocina de Expendedores de Nafta y Afines), ha tomado como base un caso de éxito, contando con el respaldo de un equipo profesional que incluye a una Psicóloga Laboral. Esta profesional liderará cada proceso de selección, comenzando con visitas a los establecimientos para realizar un análisis detallado del funcionamiento de cada empresa. A partir

de ello, se elaborará un perfil específico que permitirá iniciar la búsqueda con un enfoque preciso y alineado a las necesidades del empleador.

Una innovación clave del programa es la incorporación de tecnología para facilitar el proceso. En todos los establecimientos asociados a CESGAR se instalarán carteles con un código QR que los interesados podrán escanear. Este código redirige a un sistema diseñado para recopilar datos de manera organizada y eficiente, permitiendo una gestión más rápida de los postulantes.

Este programa también destaca por su capacidad de replicar experiencias exitosas. AMENA, con su staff y experiencia, ha sido clave en este aspecto, brindando recursos para que CESGAR pueda implementar esta herramienta en beneficio de sus asociados.

Desde CESGAR, se resalta la importancia de este proyecto como una respuesta concreta a la problemática de la contratación de personal, que a menudo afecta la operatividad de las estaciones de servicio. Al centralizar y profesionalizar este proceso, se busca no solo solucionar inconvenientes, sino también optimizar la calidad del personal contratado.

Este programa no solo representa un apoyo directo a las estaciones asociadas, sino que también posiciona a CESGAR como un referente en la implementación de soluciones integrales para el sector. La apuesta por la tecnología y la experiencia profesional refuerza su compromiso con el desarrollo de sus miembros. ■

LA PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ SUBE 5,7 % EN OCTUBRE

Autor: Negocios & Autopartes // Fuente: ADEFA

Esta nota es presentada por:

Negocios & autopartes



Con 21 días hábiles de actividad -uno más que el mes anterior-, las terminales automotrices produjeron 52.419 unidades, un 5,7 % por sobre los registros de septiembre anterior y un 0,9 % más respecto de octubre del año pasado cuando se fabricaron 51.937 unidades, según datos de ADEFA.

INFORME DE PRENSA

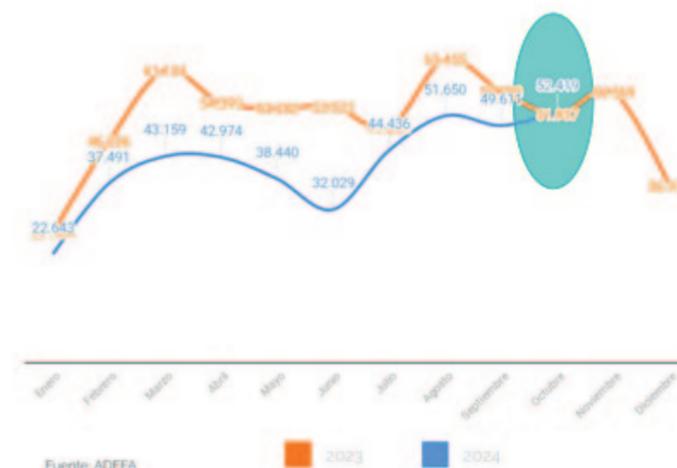
2024

Producción Automóviles y Comerciales Livianos (En unidades)



	2023	2024	Dif. Absoluta	Dif. Relativa
Enero	27.184	22.643	-4.541	-16,7%
Febrero	46.286	37.491	-8.795	-18,9%
Marzo	61.104	43.159	-17.945	-29,4%
Abril	54.399	42.974	-11.425	-21,0%
Mayo	53.282	38.440	-14.842	-27,9%
Junio	53.522	32.029	-21.493	-40,2%
Julio	49.254	44.436	-4.818	-9,8%
Agosto	63.455	51.650	-11.805	-18,6%
Septiembre	56.750	49.611	-7.139	-12,6%
Octubre	51.937	52.419	482	0,9%
Subtotal	517.173	414.852	-102.321	-19,8%
Noviembre	56.569			
Diciembre	36.973			
Total	610.715			

02



En el acumulado de los primeros diez meses del año, el sector produjo 414.852 vehículos de pasajeros y utilitarios, es decir, registró una baja de 19,8 % respecto del volumen que se fabricó entre enero y octubre de 2023 (517.173 unidades).

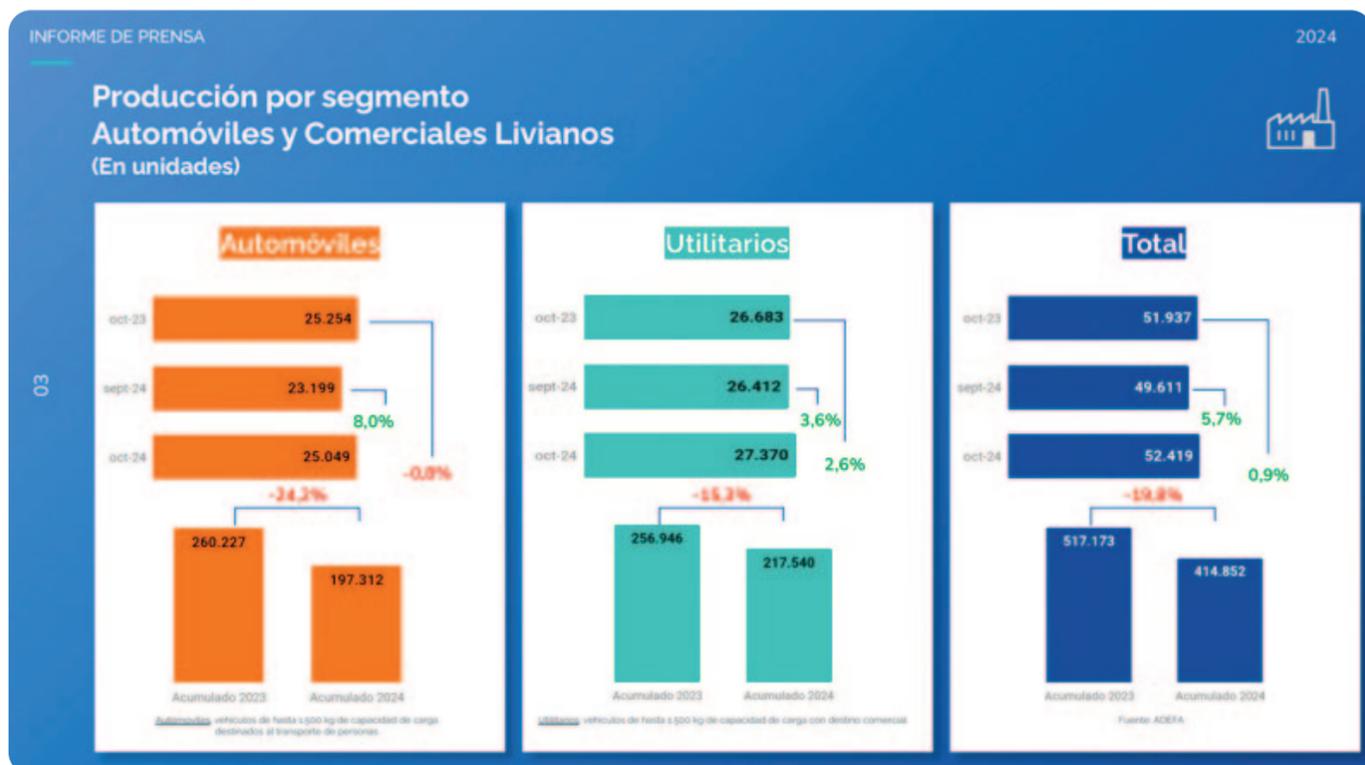
En materia de comercio exterior, las terminales en su conjunto exportaron 35.965 unidades durante octubre y registró una suba de 12,7 % en comparación con septiembre pasado y una suba de 25,9 % frente a octubre del 2023.

ESTRATEGIA
AUTOMOTRIZ

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

comercial@estrategiaautomotriz.com

+54 9 11 2456-3493



Entre enero y octubre, las terminales exportaron 255.806 unidades, un 6,5 % menos respecto de las 273.687 unidades que se enviaron a diversos mercados durante los primeros 10 meses del 2023.

“Como venimos anticipando hace algunos meses y con los últimos datos, el sector viene mejorando sus registros y eso nos conduce a cerrar el 2024 mejor de lo previsto al inicio del año”, señaló Martín Zuppi, presidente de ADEFA. En octubre se registraron los mejores niveles del año de producción como exportación y, de acuerdo a lo que señaló Zuppi, “es el resultado del esfuerzo y compromiso del sector que, sumado al trabajo en conjunto que venimos realizando con la cadena de valor y el Gobierno,

nos permite ir mejorando las variables mes a mes y achicar los negativos en el acumulado”.

“Ese comportamiento se refleja claramente en la continua mejora de la participación de las exportaciones sobre la producción (68%), haciendo más sustentable a nuestro modelo de negocio y posicionando al sector automotor como el tercer complejo industrial exportador del país, de acuerdo al INDEC”, agregó Zuppi. ■



COSTOS DEL AUTOTRANSPORTE AUMENTAN UN 1,58% EN OCTUBRE

Autor: Vehículos Pesados Fuente: FADEEAC

Esta nota es presentada por

**VEHICULOS
PESADOS**



Los costos del autotransporte de cargas aumentaron 1,58% en octubre, acumulan 78,25% de incremento en lo que va del año y 163,1% en los últimos doce meses.

En medio de un contexto de continuidad de contracción de la actividad, los costos del autotransporte de cargas registraron en octubre un aumento mensual de 1,58%.

ENERO - OCTUBRE 2024

Evolución de insumos acumulada



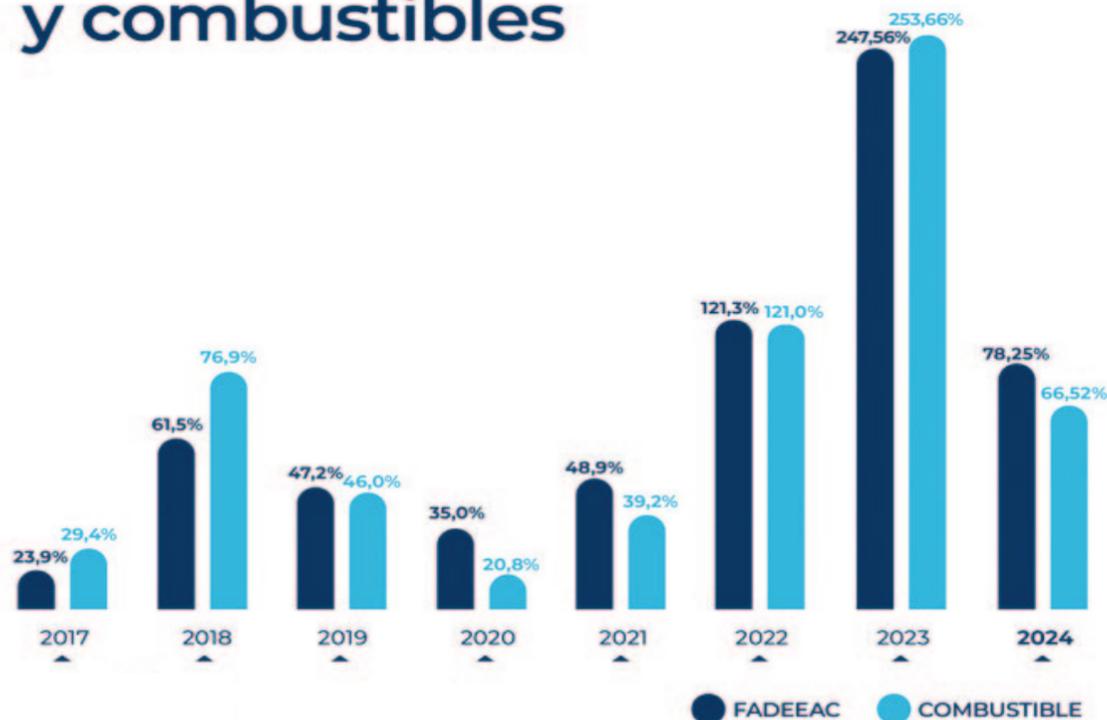
NOVIEMBRE 2023 - OCTUBRE 2024

Evolución de insumos interanual



2017-2024

Evolución ITC FADEEAC y combustibles



PERÍODO 2017-2024

Evolución de gasoil



Fuente: FADEEAC

En los primeros 10 meses de 2024, el Índice de Costos que elabora la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC) marcó una suba acumulada de 78,25%, mientras que, si se analiza lo que ocurrió en los últimos 12 meses, la cifra trepa a 163,1%.

Otro punto a tener en cuenta es que el Decreto 973/2024 que incrementa los montos de los impuestos sobre los combustibles para la nafta sin plomo, la nafta virgen y el gasoil, tiene fecha 1 de noviembre, con lo que su impacto se verá en el próximo ICT, correspondiente a noviembre.

Ese incremento es, de todas formas, sensiblemente menor al que hubiera correspondido si se hubiera aplicado la actualización pautada para el cuarto trimestre de 2023, y el primer y segundo trimestre de 2024.

En primer lugar, se observaron aumentos en el Costo Financiero (5,24%), tras una notable caída en el primer semestre, y en Gastos Generales (4,52%), contemplando variaciones de los precios mayoristas en servicios y alquileres.

Peajes tuvo un incremento de 4,38%, impulsado por aumentos mensuales en los corredores nacionales y en los accesos a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA). A lo largo del año, Peajes se constituye como el rubro de mayor aumento en el Índice, con una suba acumulada de 340% e incrementos generalizados prácticamente en todos los meses. ■

FERCOL: CLAVES PARA UNA GESTIÓN EFICIENTE DEL INVENTARIO

Esta nota es presentada por



La gestión de inventarios es clave para las Estaciones de Servicio. Un inventario organizado asegura productos, optimiza costos y evita pérdidas. Fercol Lubricantes, con 42 años de experiencia, comparte consejos para crear y mantener inventarios eficientes, mejorando el servicio al cliente y optimizando tu negocio.

I. Clasificación adecuada de productos

Clasificar productos evita errores y retrasos, facilitando la gestión del inventario.

Agrupá por categorías: Organizá los productos según su tipo, como aceites, aditivos, líquidos de frenos, filtros, herramientas, entre otros. Esto te permitirá localizar más fácilmente los productos que necesitás y evitar confusiones.

Etiquetá correctamente: Asegurate que cada producto esté etiquetado con información clara, como el código del producto, el nombre, la fecha de vencimiento (si aplica) y el código de barras para facilitar su rastreo.

2. Control de existencias y niveles de stock

Es fundamental tener un control estricto sobre las existencias de tu inventario. Esto incluye tanto los productos que tienes en stock como aquellos que necesitan ser reabastecidos.

FERCOL

11 4940 6593

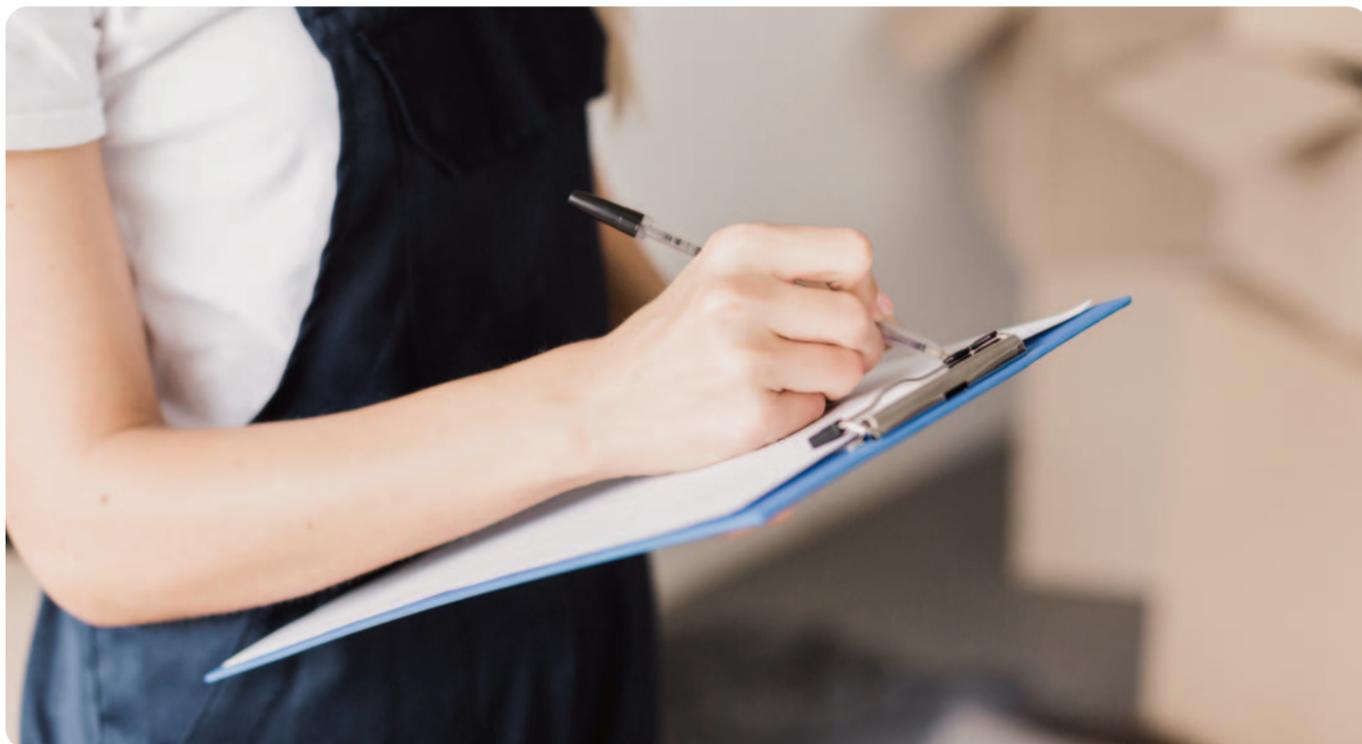
(00 54 11) 5277-7772

FERCOLLUBRICANTES.COM.AR

SEGUINOS EN REDES:

in f @ y d

¡Conseguí los exhibidores de Fercol y potencia tu negocio!



Establecé un punto de pedido mínimo: Cada producto debe tener un nivel mínimo de stock, que es el umbral que indica cuándo es necesario hacer un nuevo pedido. Esto te ayudará a evitar que te quedes sin productos esenciales y reducir el riesgo de quedarte sin stock. Realizá un inventario periódico: Ya sea mensual o trimestral, realizar inventarios físicos regulares es clave para mantener la precisión de tu registro de existencias. Compará el inventario físico con el registro digital para detectar errores o pérdidas.

Usá un sistema de gestión de inventarios: Los sistemas de gestión automatizados permiten hacer un seguimiento en tiempo real

del stock, facilitando la actualización de inventarios, el control de niveles de existencias y la emisión de órdenes de compra.

3. Rotación de productos

Para evitar la obsolescencia de productos y garantizar que siempre vendas lo más fresco, es esencial aplicar métodos de rotación en el inventario.

FIFO (First In, First Out): Este sistema asegura que los productos más antiguos se vendan primero. Es especialmente importante para los productos con fecha de caducidad.

FEFO (First Expired, First Out): Este método es similar al FIFO, pero más centrado en la fecha de caducidad de los productos. Se asegura de que los productos que expiren antes sean los primeros en ser vendidos.

Ambos métodos ayudan a minimizar el riesgo de pérdidas por vencimiento y permiten mantener la calidad de los productos que ofreces a tus clientes.

4. Control de proveedores y pedidos

El manejo de los proveedores y la programación de los pedidos es un componente esencial para una correcta gestión del inventario.

Espacio de Publicidad

Mantén buenas relaciones con tus proveedores: Un proveedor confiable es clave para evitar faltantes de productos y demoras en la entrega. Asegurate de tener una comunicación fluida y establecer plazos de entrega claros.

Realizá pedidos con antelación: Evitá la escasez de productos solicitando reabastecimientos antes de que los niveles de stock lleguen a su punto crítico. Las compras anticipadas también pueden permitirte aprovechar descuentos por volumen o promociones.

5. Monitoreo de la demanda

Es importante estar al tanto de la demanda de los productos en tu negocio para evitar tener productos en exceso o falta en otros.



Espacio de Publicidad



Analizá las tendencias de venta: Realizar un seguimiento de las ventas de productos específicos puede ayudarte a identificar cuáles son los productos más demandados y ajustar tu inventario en consecuencia.

Estudiá las estacionalidades: Algunos productos pueden tener picos de demanda en ciertas épocas del año. Tené en cuenta estas fluctuaciones para ajustar los niveles de stock.

6. Utilización de espacios de almacenamiento

Un inventario bien organizado no solo depende de una correcta clasificación de los productos, sino también de un uso eficiente del espacio de almacenamiento.

Optimiza el espacio disponible: Utiliza estanterías o racks adecuados para productos grandes o pequeños. Asegurate de que los productos más solicitados estén al alcance y los de menor rotación estén almacenados en zonas menos accesibles.

Mantenlo limpio y seguro: Un inventario bien almacenado es un inventario seguro. Mantén los productos organizados y etiquetados correctamente para evitar pérdidas o daños, además de facilitar la reubicación de productos cuando sea necesario.

7. Capacitación del personal

Un inventario eficiente también depende de un equipo bien capacitado. Instruir a tu personal sobre la importancia de una buena gestión de inventarios y sobre cómo manejar el sistema de control es esencial para evitar errores humanos.

Capacitación continua: Asegurate de que todo el personal esté entrenado para gestionar los inventarios, registrar entradas y salidas de productos, y seguir los procedimientos adecuados de rotación.

Fomenta la responsabilidad: Asigna responsabilidades claras sobre la gestión del inventario y monitorea su desempeño regularmente.

La importancia de una gestión de inventarios eficiente

Fercol Lubricantes destaca la gestión eficiente de inventarios para reducir costos, mejorar el flujo de trabajo y garantizar productos disponibles para tus clientes. Una buena gestión optimiza tu negocio y mejora el servicio. Contactanos para conocer más sobre nuestros productos y cómo mejorar tu inventario con Fercol. ■

Carla Colombo

Gerenta de comunicaciones y recursos humanos

Vías de contacto: Tel.: (00 54 11) 5277-7772 // Whatsapp: 11 4940 6593

Web: www.fercollubricantes.com.ar

Y seguinos en nuestras Redes Sociales



¡Estamos aquí para ayudarte a que tu negocio crezca de la mano de Fercol!

Espacio de Publicidad

HECTOR V. LOSI Y CIA. S.R.L. ESPECIALISTAS EN MONTAJES DE ESTACIONES DE SERVICIO



Losi, más de seis décadas en el rubro de los servicios, adaptándose a las necesidades de sus clientes, manteniendo la esencia de empresa familiar y sus valores, brindando soluciones integrales al sector petrolero, en diferentes etapas de su proceso productivo. Especialistas en montaje de estaciones de servicio de combustibles líquidos, reparación, mantenimiento, venta de equipos de medición de caudal, surtidores, repuestos afines y trabajos de ingeniería para la industria del crudo. Vocación de servicio, honestidad, trabajo responsable y ética profesional

Espacio de Publicidad

respaldan una larga trayectoria que posiciona actualmente a la empresa como una de las 4 más importantes de su rubro en el país.

Tamaño experiencia en el sector, hace que en Losi y Cía. sepan de las necesidades de sus clientes y están en permanente desarrollo para brindar más y mejores servicios, porque el resultado de un buen negocio es un cliente satisfecho. Han logrado un sólido desempeño en seguridad y salud en el trabajo; planificando, haciendo, verificando y actuando, como metodología para cumplir con nuestra política de seguridad. Una visión, dar continuidad al sueño del fundador, ser una empresa confiable, responsable y en búsqueda de la excelencia, viendo a Hector V. Losi y Cía. S.R.L. como marca registrada. Suma a esto, contar con personal que es el diferencial de su gestión y por ello propician



Espacio de Publicidad

una relación basada en el respeto mutuo, confianza y un dialogo constructor de posibilidades. Valores Confiabilidad, Excelencia, Responsabilidad, Respeto mutuo y Diálogo franco.

Obras y Montajes

Montaje de estaciones de Servicio y Agroservices, Instalación de tanques aéreos y subterráneos, Reformas y ampliaciones, Obras civiles y movimientos de suelos, Cambios de imagen, Venta e instalación de Surtidores de combustibles nuevos y reparados, Comercialización e instalación de Sistemas de Telemedición y control de pérdidas.

Equipos de bombeo y filtrado

Comercialización e instalación de Sistemas de control de flotas y surtidores, Venta e instalación de equipos de medición de caudal y volumen.



Espacio de Publicidad

Service de Mantenimiento de Surtidores

Mantenimiento Preventivo

Mantenimiento Correctivo, Calibración con medida patrón de 200 y 500 litros a equipos de despacho y distribuidores directos, Comercialización de repuestos y accesorios para surtidores.

Ingenieria y Mecanizados

Ingeniería básica y/o de detalle. Especialidad en la industria del petróleo Reparaciones de bombas, Reparación de válvulas, Fabricación de Piezas a medida, Repuestos para medidores volumétricos de petróleo de 4", 6", 8" y 10", Trabajo de herrería y soldadura, Montaje de equipos de bombeo, caudalímetros y cañerías en camiones cisterna.■



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

Espacio de Publicidad

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.



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



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,

Espacio de Publicidad

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.

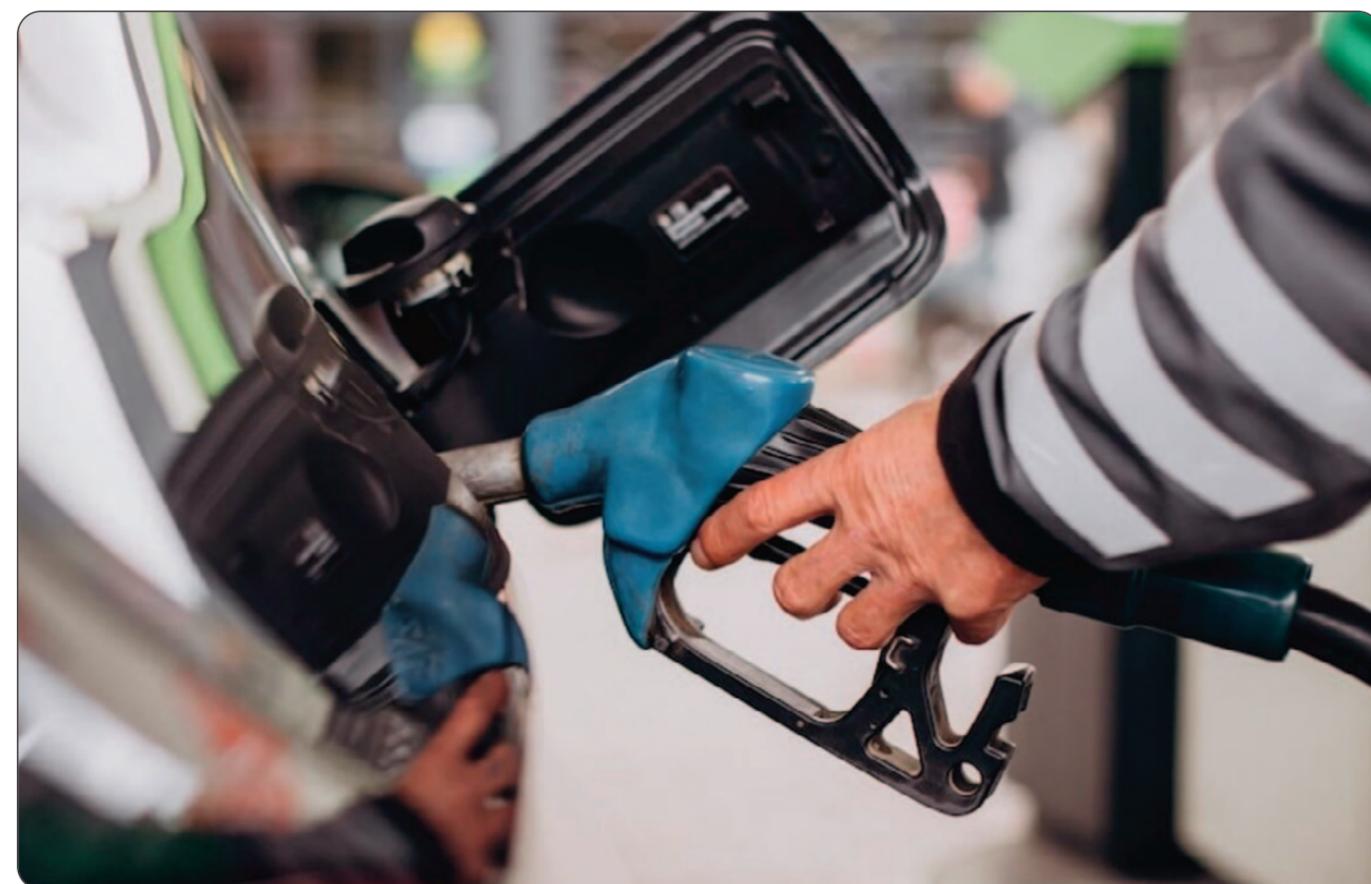
No dudes en contactarte para ofrecerte más información.■

OLC Combustibles - Campana – Buenos Aires - Argentina

Gerencia Comercial: Oscar Casazza - Claro: (54) 3489 559016

Oficina comercial: (11) 6527 8305

casazza-ventascombustibles@hotmail.com



Espacio de Publicidad

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 PLASTICOS

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



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

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

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

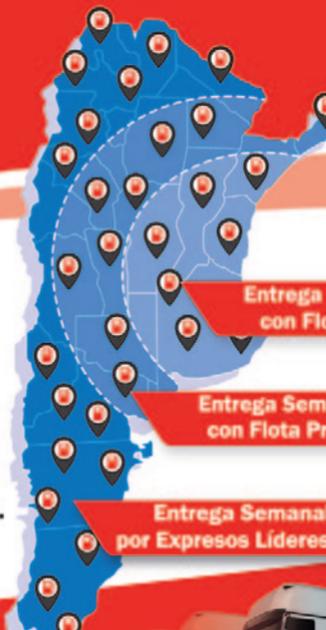
POTIGIAN

LÍDER EN ABASTECIMIENTO A ESTACIONES DE SERVICIO

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

Brindamos

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



Entrega en 24 Hs. con Flota Propia

Entrega Semanal con Flota Propia

Entrega Semanal por Expresos Líderes

Gracias por la confianza que nos dan día a día



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

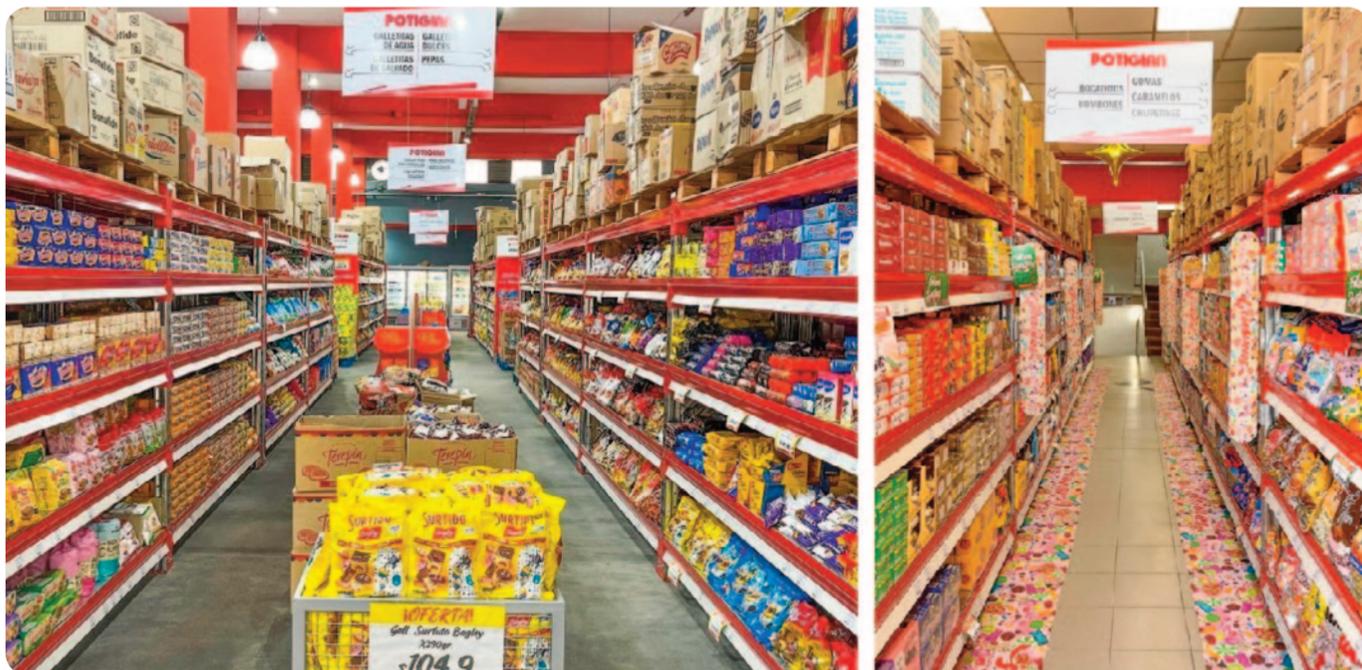

Espacio de Publicidad

primeros 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.

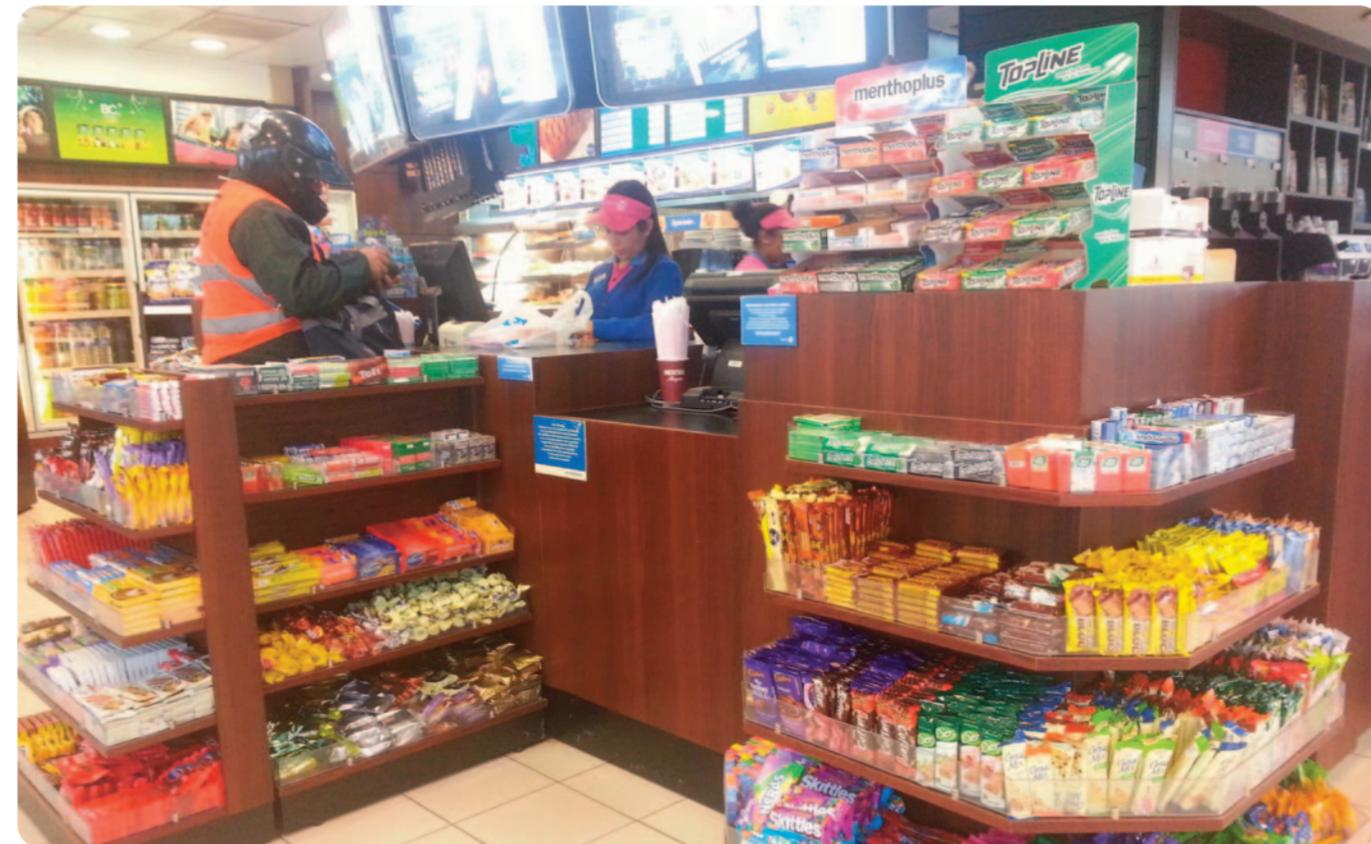
La empresa cuenta con instalaciones adecuadas, para el acopio y exhibición de productos, con destacada limpieza y el orden necesario.

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



Espacio de Publicidad



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.■

POTIGIAN
Estaciones
de Servicio

Somos operador homologado en todas las cadenas de estaciones de servicio del país. Ofrecemos entrega en todo el país con flota propia y expresos líderes. Consultá formas de pago y reparto. ¡Solicitá un ejecutivo de cuenta dedicado!

Espacio de Publicidad

LÍNEAS DE PRODUCTOS

ROLITO

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.



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



Más de 30 años
juntos a vos!!



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 6 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

KEFREN, NOVEDADES EN INSUMOS PARA ESTACIONES DE SERVICIO



Los más de 40 años de trabajo, responsabilidad y ética comercial, de Kefren Argentina SRL, han gestado su liderazgo en el mercado de Accesorios para Estaciones de Servicio.

Kefren, importa-exporta, fabrica, vende y distribuye las mejores marcas en el exterior y en la Argentina, en todo lo relativo al trasvase, almacenaje y medición de combustibles, para el mercado Petrolero, Industrial y Agrícola.

La filosofía de Kefren es dedicarle la mejor atención y asesoría a todos nuestros clientes en forma Integral o personalizada, brindando más servicios sin costos adicionales.

Espacio de Publicidad

FILL-RITE

BOMBAS, MEDIDORES, SISTEMAS DE TRANSFERENCIA DE COMBUSTIBLES, PRODUCTOS PARA ADBLUE, BOMBAS PARA LA ANTARTIDA

Producido por:

Tuthill

Ser el mejor no es fácil. Requiere diligencia. Anusar en. Entre compañías de mayor calidad. Requiere tener la mentalidad de que ser lo mejor es un camino, no un destino. Con la visión, pasión, valores y marca de Tuthill como la esencia de todo lo que hacemos, entendemos que no podemos equivocarnos sobre los clientes o el producto. Fabricar la mejor en bombas de transferencia de combustible de AC y DC, bombas de transferencia de químicos y accesorios es una misión que nos tomamos muy en serio. Cuando se nos brinda la oportunidad de transferencia de combustible o de químicos Fill-Rite de Sotera Systems®, será nuestro compromiso con la excelencia.

- FR118P10** Medidor digital en línea compatible con agua, AdBlue o detergentes 3-25 GPM (11-98 LPM) 70 psi (4.8 bar)
- FR121GL** Bomba de DC de 12 voltios con manguera, pistola y medidor de litros
- TT10PB** Medidor digital en línea para turbina 2-35 GPM / 8-132 LPM Polímero de diseño BSPP de 1"
- 901CL** Medidor mecánico de 4 dígitos, medidor de 1"
- FRHP32V** Palanca de acción manual 11 oz por desplazamiento Construcción de polipropileno
- 900CD1.5BSPT** Medidor digital, entrada de 1.5", salida de 1.5", +/- 1.25 % de precisión 6-40 GPM, 50 psi
- FR311VLB** Bomba de AC de alto flujo de 115/230 V Bomba, manguera, pistola y medidor de litros 30 GPM (113 LPM), Motor de 1/4" H
- FR112C** Bomba manual rotatoria completa con contador

www.kefrenargentinasrl.com.ar

SOTERA SYSTEMS

BOMBAS, MEDIDORES, SISTEMAS VERSÁTILES Y RESISTENTES DE TRANSFERENCIA DE QUÍMICOS.

Producido por:

Tuthill

400 SERIES Bombas de diafragma.

825P/850P Medidor digital precisión.

TT10 SERIES Medidor digital en línea para turbina.

www.kefrenargentinasrl.com.ar

ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentinasrl.com.ar

CALZAS PARA CAMIONES 	CALCOS PARA CAMIONES CALCOS REFLECTIVOS PARA CAMIONES 	CONOS DE SEGURIDAD 	CADENAS Y COLUMNAS PLÁSTICAS CADENA Y COLUMNAS PLÁSTICAS
INDUMENTARIA PARA SEGURIDAD 	LINTERNAS ANTIEXPLOSIVAS 	BALDES CONTRA INCENDIOS BALDE PARA ARENA CONTRA INCENDIOS SISTEMA INUNDADOR 	SEMAFOROS PARA GARAJES PRECAUCION ENTRADA Y SALIDA DE VEHICULOS
EMBUDOS 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@notizen.com.ar - WhatsApp 156-826-5371
info@kefrenonline.com.ar • kefrenargentinasrl@speedy.com.ar • cpassacqua@hotmail.com

Espacio de Publicidad

Los rubros que abarcamos son los siguientes:

Accesorios para Camiones Cisternas - Accesorios para GNC

Accesorios para Estaciones de Servicio - Accesorios para Tanques

Acoplamiento rápidos - Acoples - Baterías - Bombas

Carreteles retráctiles - Consolas de control de fuga

Equipos Urea - Federal Procces - Filtros - Indicadores de nivel

Lubricación Equipos y Accesorios - Materiales Antiexplosivos

Mangueras - Medidores - Protección Catódica - Swivel and Breakaways

- Válvulas - Visores

Contamos con Stock permanente de mercadería de las principales marcas importadas y representación exclusiva de: OPW - AILE - CIVACON - FILL RITE - PIUSI - SAMOA - GROSS - WAYNE - FLUID HOUSE – GPI, y muchas otras más de primer nivel. ■

No duden en llamarnos y pedir su presupuesto.

Whatsapp (11-6826-5371) lunes a viernes de 9 a 12.30

y de 14 a 17 horas - Tel.: 4442-0112 // 4622-9857 -2853 // 4462-5003

www.kefrenargentinasrl.com.ar

Espacio de Publicidad

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: cpasacqua@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.



BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION



MEDIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR



PROZS PARA BOMBAS INDUSTRIALES



MEDIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE



DISPENSER ST WITH METER + FILTER



BOMBAS 220 VOLTIOS UREA



BOMBAS SUZZARABLU AC



NOZZLE METERS K500



NOZZLE METERS K40



DISPENSER ST WITH METER + FILTER



BOMBA INTELIGENTE



MEDIDORES DE FLUJO



BOMBAS DE 12 / 24 V CC



BOMBAS DE 115 / 230 V CA



BOMBA CORRIENTE DIRECTA

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



PICOS AUTOMÁTICOS PARA CAMIONES MINEROS

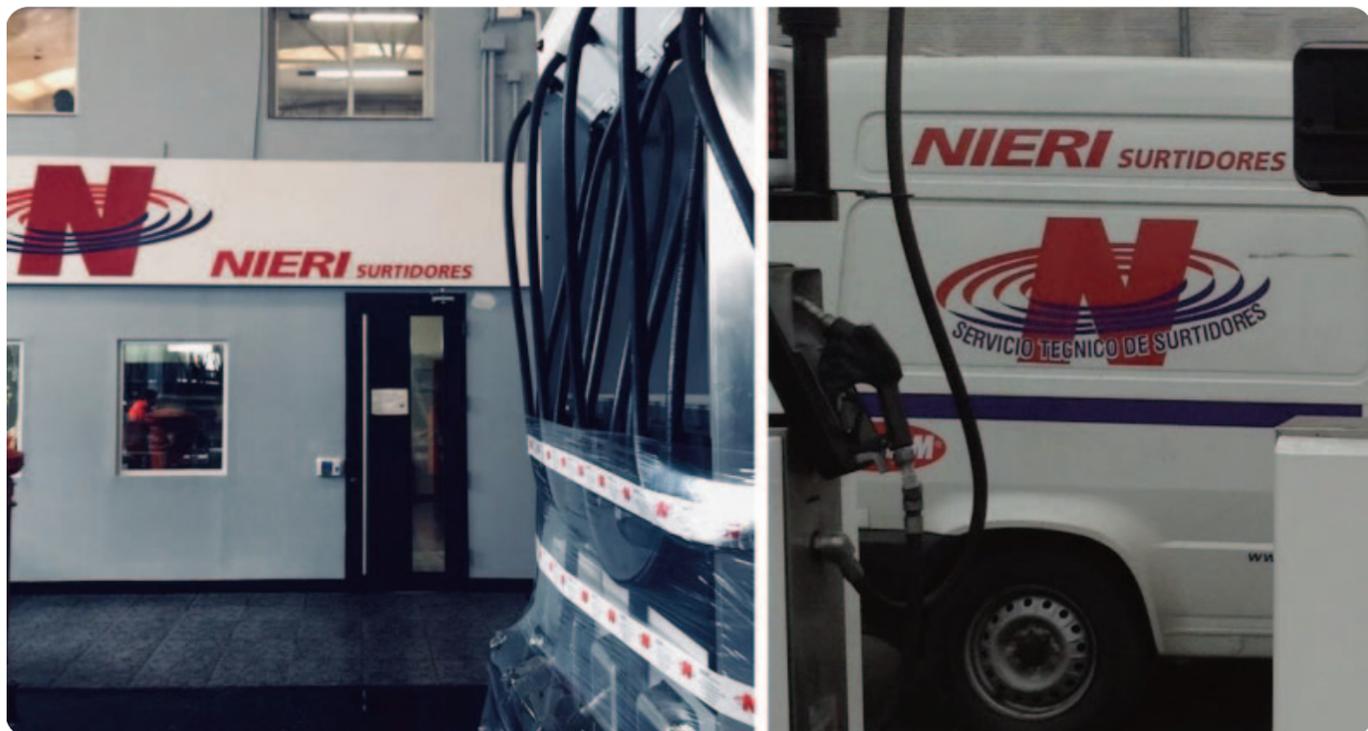


Chilavert 1020 (1772) • Villa Celina • Pcia. de Bs. As. • Rep. Arg.
Tel.: (54-11) 4442-0112 // 4622-9857/2853 // 4462-5003
Fax: (54-11) 4622-9857 // 4442-0112 • WhatsApp 156-826-5371
ventas@kefrenargentinasrl.com.ar

www.kefrenargentinasrl.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

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

Top Auto
EL ACCESORIO QUE BUSCABAS

SE AGRANDA LA FAMILIA DE TOP AUTO

SILICONA PERFUMADA

ACQUA AUTO NUEVO VAINILLA PRIDE TANGO GRAND PRIX LIMÓN

LUBRICANTE MULTUSO CON PTFE
IDEAL PARA EL HOGAR, TALLER O VEHICULO CON APLICADOR

BUSCAMOS DISTRIBUIDORES EN EL INTERIOR DEL PAÍS

CALIDAD PREMIUM AL MEJOR PRECIO!
PEDILO YA!
+542235304926 | info@accesoriostopauto.com
WWW.ACCESSIONSTOPAUTO.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. ■

Se agranda la familia de Top Auto

Siliconas Perfumadas y Lubricante Multiuso.

Calidad Premium al mejor precio!!!

PEDILOS YA!!!

(+54) 223 5304926

info@accesoriostopauto.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.

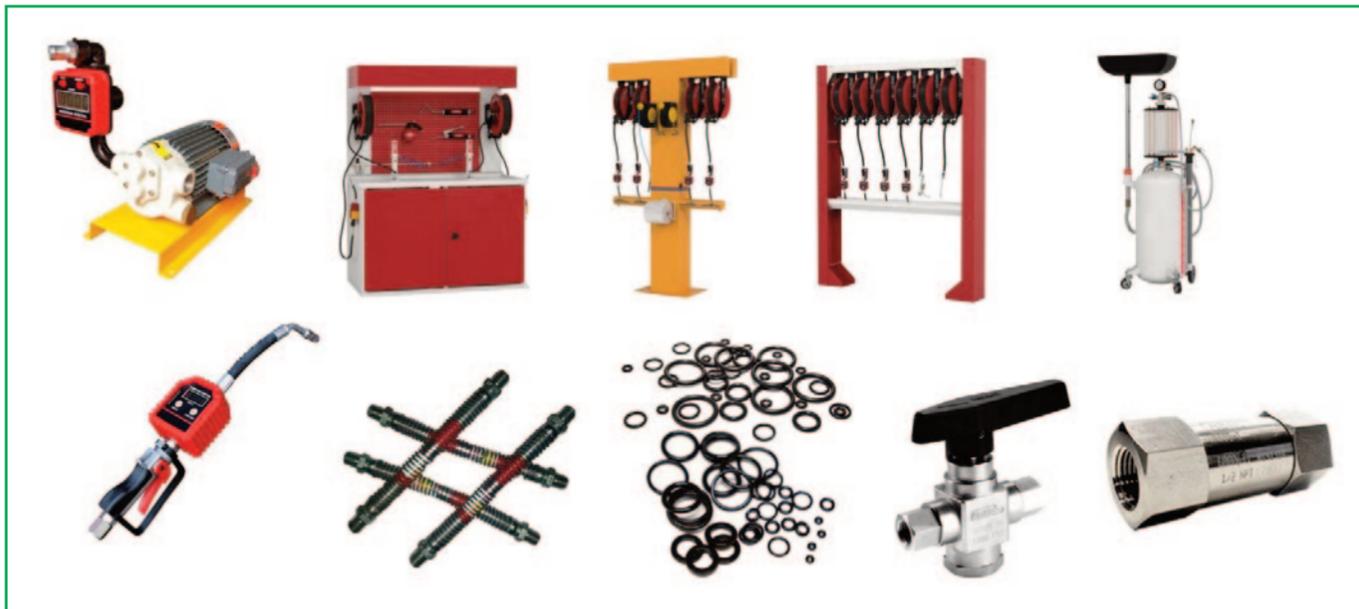


Espacio de Publicidad



- 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

YPF LIDERA EXPORTACIONES DE PETRÓLEO EN ARGENTINA

Fuente: YPF



A partir de la aceleración en el desarrollo de Vaca Muerta, la puesta en marcha de obras de infraestructura de transporte y la consolidación de las ventas a Chile, YPF se convirtió en la principal empresa exportadora de petróleo de Argentina.

Desde junio de 2024, la compañía encabeza el ranking de envíos de crudo al exterior. Según los resultados presentados, las exportaciones de petróleo Medanito aumentaron en el tercer trimestre, promediando los 40.000 barriles día, lo que representa un crecimiento del 37% respecto al segundo trimestre y un 111% respecto al período anterior.

El volumen exportado por YPF representa un 15% de la producción total de la compañía y generó ingresos por 200 millones de dólares en el período. El principal país de destino de exportación fue Chile, gracias a la puesta en marcha del Oleoducto Trasandino luego de 17 años de estar fuera de servicio. Las ventas a ese país se componen mayormente de crudo de Vaca Muerta, donde la compañía incrementó un 36% su producción interanual neta en el tercer trimestre. En caso del petróleo de la Cuenca Austral, además de Chile, se suman Estados Unidos y Holanda como destinos, en este caso vía transporte marítimo.

La compañía realiza este año una de las campañas más importantes de pozos de su historia en la ventana de petróleo, con la intención de aumentar la producción de la Cuenca Neuquina. Este objetivo forma parte del plan 4x4, que busca posicionar a YPF como exportadora de crudo de la mano de proyectos estratégicos como los oleoductos Vaca Muerta Norte y Sur. ■



LUBRICANTE MULTIUSO BARD AHL

Esta nota es presentada por



Es un eficaz lubricante anticorrosivo y anti herrumbre de todo tipo de metales.

Penetra, lubrica y destraba cualquier mecanismo donde interactúan superficies metálicas.

Desplaza el agua de circuitos del encendido del motor y de sistema electro-mecánicos.

Lubricante Multiuso inhibe el manchado del cobre y del bronce.

Reduce el desgaste por fricción en bujes, cadenas, rodamientos y cualquier otro sistema dinámico.

Lubricante Multiuso es ideal para limpiar y lubricar cerraduras,

bisagras, armas, equipos domésticos y deportivos, juguetes, etc.

Por su alto poder penetrante permite liberar roscas engranadas.



ESPECIALES

Presentación*

LUBRICANTE MULTIUSO

> Ficha Técnica del Producto



Descripción del producto

Su fórmula exclusiva lo convierte en un eficaz lubricante, anticorrosivo y antiherrumbre para todo tipo de metales. Penetra lubrica y destraba cualquier mecanismo donde interactúan superficies metálicas. Desplaza el agua y la humedad de todas las superficies.

Composición

Aceites minerales refinados, esteres sintéticos, aditivos antidesgaste, solventes alifáticos y propelente (propano-butano)

Nivel de desempeño

Especialmente aplicable a los circuitos de encendido del motor y de sistemas electro-mecánicos. Gracias a su presentación en forma de aerosol a presión, ayuda a eliminar polvo y suciedad acumulada en elementos móviles de difícil acceso. Inhibe el manchado del cobre y del bronce. Reduce el desgaste por fricción en bujes, cadenas, rodamientos y cualquier otro sistema dinámico. Es ideal para limpiar y lubricar cerraduras, bisagras, armas, equipos domésticos y deportivos. Por su alto poder penetrante permite liberar roscas engranadas muy antiguas.

Análisis típico

ENSAYOS	MÉTODOS	RESULTADOS
Aspecto	IB10-012	Líquido cristalino a opalescente *
Color	IB10-012	Marrón claro a rojizo
Densidad a 20°C en g/ml	ASTM D1298	0,80 a 0,85
Olor	IB10-012	Característico perfumado
Desplazamiento de agua	IB10-016	Cumple

*puede presentar una separación de fases durante su almacenamiento.

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

Importante

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

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. ■

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

Nuestra web: www.industriasedigma.com.ar

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS

- ENVIOS A TODO EL PAIS
- AMPLIO STOCK GALVANIZADO

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

PUMP CONTROL PRESENTÓ SOLUCIONES EN AOG PATAGONIA 2024



La AOG Patagonia 2024, realizada en el Espacio DUAM, reunió a más de 17.000 visitantes y 335 empresas expositoras, consolidándose como un evento clave para la industria de los hidrocarburos. Durante tres días, se desarrollaron más de 1.500 reuniones en las Rondas de Negocios, conectando a 25 compradores con más de 200 proveedores de bienes y servicios.

Pump Control SRL fue parte de esta exposición, destacándose con sus soluciones innovadoras en el control de fluidos. Entre los equipos

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



presentados, resaltó el sistema de telemedición WiStick, diseñado para gestionar el stock de combustible en zonas rurales sin acceso a Wifi. Este dispositivo opera mediante conexión 3G, transmitiendo datos en tiempo real al sistema de gestión en la nube Head Office.

Otra innovación clave fue el sensor inalámbrico para la detección de gases de hidrocarburos, que simplifica su instalación en áreas donde el cableado resulta impracticable. Este sistema facilita la detección temprana de vapores y líquidos hidrocarburíferos en el terreno, contribuyendo a una mayor seguridad operativa.

Pump Control también presentó el registrador electrónico Micro KI, integrado al sistema Fleet Mini, que permite visualizar el registro de despacho en espacios reducidos sin necesidad de equipos adicionales. Este diseño responde a las demandas de instalaciones donde la eficiencia espacial es crucial.

Para más detalles sobre estas soluciones, Pump Control invita a explorar su sitio web en www.pump-control.com o enviar consultas a ventas@pump-control.com. ■



OPESSA ALCORTA, PREMIADA COMO LA “MEJOR ESTACIÓN DE LATAM”

Fuente: YPF

Esta nota es presentada por



La estación OpeSSa Alcorta, ubicada en la intersección de Figueroa Alcorta y Echeverría en Buenos Aires, recibió el prestigioso premio “Latin American Convenience Retailer of the Year Award” durante la edición 2024 de la convención NACS, que se llevó a cabo en Las Vegas, Estados Unidos. Este galardón destaca a las mejores estaciones de servicio de la región y reconoce la innovación, el diseño y la experiencia del cliente.

Este hito para YPF es el resultado de más de 4 años de trabajo de un equipo interdisciplinario, que diseñó, aprobó e implementó nuevos mó-

dulos para crear una estación de servicio única. La propuesta de la estación Alcorta tiene como objetivo ofrecer una experiencia innovadora que se distinga por su enfoque integral en la comodidad del cliente y la sostenibilidad.

La estación cuenta con 7 islas de carga de combustible, 2 cargadores eléctricos y un sector de “car sharing”, que permite a los usuarios acceder a un servicio de coches compartidos. Además, en su tienda Full, se ha implementado un carril exclusivo para el servicio “drive thru”, y un área de “AutoFull” que ofrece una experiencia de compra rápida y conveniente. Entre las innovaciones, destacan los tótems en el salón





de la tienda para realizar pedidos, un espacio dedicado a “Pedí y Retirá” y un sector de heladeras tipo “Grab&Go”, que brindan opciones de compra de productos frescos y listos para llevar.

Una de las grandes apuestas de esta estación es el espacio exclusivo para el coworking, denominado “Full Work”, donde los clientes pueden reservar salas o trabajar de manera individual. Esta propuesta refuerza

la idea de que la estación Alcorta no solo es un lugar de paso, sino también un punto de encuentro social, laboral y deportivo.

En sus áreas exteriores, se puede encontrar un sector especial-

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 // WhatsApp 156-826-5371
 kefren@netizen.com.ar // cpasacqua@hotmail.com
www.kefrenargentinasrl.com.ar

mente diseñado para deportistas, con estaciones para micro movilidad (monopatines y bicicletas) y un salón para runners, que incluye máquinas vending con opciones saludables. La estación también ha lanzado una tienda Infinia y cuenta con elevadores, lo que permite mejorar la accesibilidad para todos los usuarios.

Opessa Alcorta se establece así como un modelo innovador de estación de servicio en Argentina, que busca transformar la experiencia del cliente desde su llegada al lugar, creando un espacio integral que va más allá de la carga de combustible. Es un ejemplo claro de cómo YPF ha logrado fusionar tecnología, sostenibilidad y un enfoque centrado en las necesidades del cliente para crear un nuevo tipo de estación de servicio en el 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



Un sitio, todos los repuestos.

Autopartesweb.com
Entre especialistas

www.autopartesweb.com

