



www.talleractual.com

# ESTACION DE SERVICIO ACTUAL Digital



www.talleractual.com

Año 11 • N° 70 • 2024 • Publicación Mensual •

Productos y Servicios para el Gerenciamiento de las Estaciones de Servicio

## EMPRESAS ENERGÉTICAS IMPULSAN EL PROYECTO VACA MUERTA SUR



**GOBIERNO IMPULSA AUTOSERVICIO DE COMBUSTIBLES EN ESTACIONES DEL PAÍS**



**VACA MUERTA Y SU IMPACTO EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO**



**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@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

# EMPRESAS ENERGÉTICAS IMPULSAN EL PROYECTO VACA MUERTA SUR

Esta nota es presentada por



Fuente: YPF



YPF, Pan American Energy, Vista Energy, Pampa Energía, Chevron Argentina, Pluspetrol y Shell Argentina se unieron para la construcción del proyecto Vaca Muerta Sur, la obra de infraestructura de transporte de petróleo más importante de las últimas décadas.

Este oleoducto tendrá una extensión de 437 km, una terminal de carga y descarga con monoboyas interconectadas y una playa de tanques y almacenaje en la zona de Punta Colorada, Río Negro. Se espera que esté operativo en el cuarto trimestre de 2026.

El diseño del Vaca Muerta Sur permitirá transportar hasta 550 mil barriles por día, con la posibilidad de incrementar esta capacidad a 700 mil barriles por día si fuera necesario.

Los accionistas (YPF, Pan American Energy, Vista Energy, Pampa Energía) comprometieron aproximadamente 275 mil barriles por día de capacidad, y VMOS ha concedido opciones a Chevron Argentina, Pluspetrol y Shell Argentina, entre otros, para comprometer hasta 230 mil barriles por día adicionales.

Este proyecto fue el primero en presentarse para obtener los beneficios del RIGI. Implica una inversión de 3000 millones de dólares, que será financiada en parte por los accionistas y, en otra parte, por financiamientos locales y/o internacionales a ser otorgados a VMOS en 2025.

La concreción de esta obra de transporte es estratégica para el desarrollo de Vaca Muerta y, junto a otras iniciativas, permitirá abrir la puerta para la exportación con el objetivo de lograr 15.000 millones de dólares de ingresos anuales para el país en los próximos años, que con sus expansiones podría llegar a más de 20 mil millones de dólares. ■

**KEFREN**  
FOR REFORMULATED & MODIFIED  
WATER FINDING PASTE

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

**KOLDA KUT**  
MODIFIED  
FOR REFORMULATED & OXYGENATED FUELS

**GASOILA**  
Ad Propaga 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 •  
kefrenargentinassrl@speedy.com.ar • cpasacqua@hotmail.com  
[www.kefrenargentinassrl.com.ar](http://www.kefrenargentinassrl.com.ar)

# GOBIERNO IMPULSA AUTOSERVICIO DE COMBUSTIBLES EN ESTACIONES DEL PAÍS

Fuente: TN / CECHA / C.E.C.I.P.Co. / CECNERN / FEC

Esta nota es presentada por



La medida busca modernizar el servicio y se aplicó con dos opciones: self-service y modelo mixto. Hay dudas y críticas.

El ministro Federico Sturzenegger anunció que el Gobierno trabaja en un decreto para implementar el autoservicio en estaciones de servicio, un modelo que ya se utiliza en Estados Unidos y algunos países europeos. La medida cuenta con el respaldo de CECHA y se presenta como un paso hacia la modernización del sector.

Un cambio cultural El sistema propuesto contempla dos modalidades: self-service, donde los conductores realizan la carga de combustible sin asistencia, y un esquema mixto, donde se mantiene la presencia de playeros para quienes opten por este servicio adicional. Esta iniciativa busca ser una alternativa especialmente útil en feriados y horarios nocturnos.

Desde CECHA, señalaron que esta transformación forma parte de un “largo proceso” que requiere adaptación por parte de consumidores y trabajadores. “Nuestro personal seguirá siendo vital en esta transición”, afirmaron.



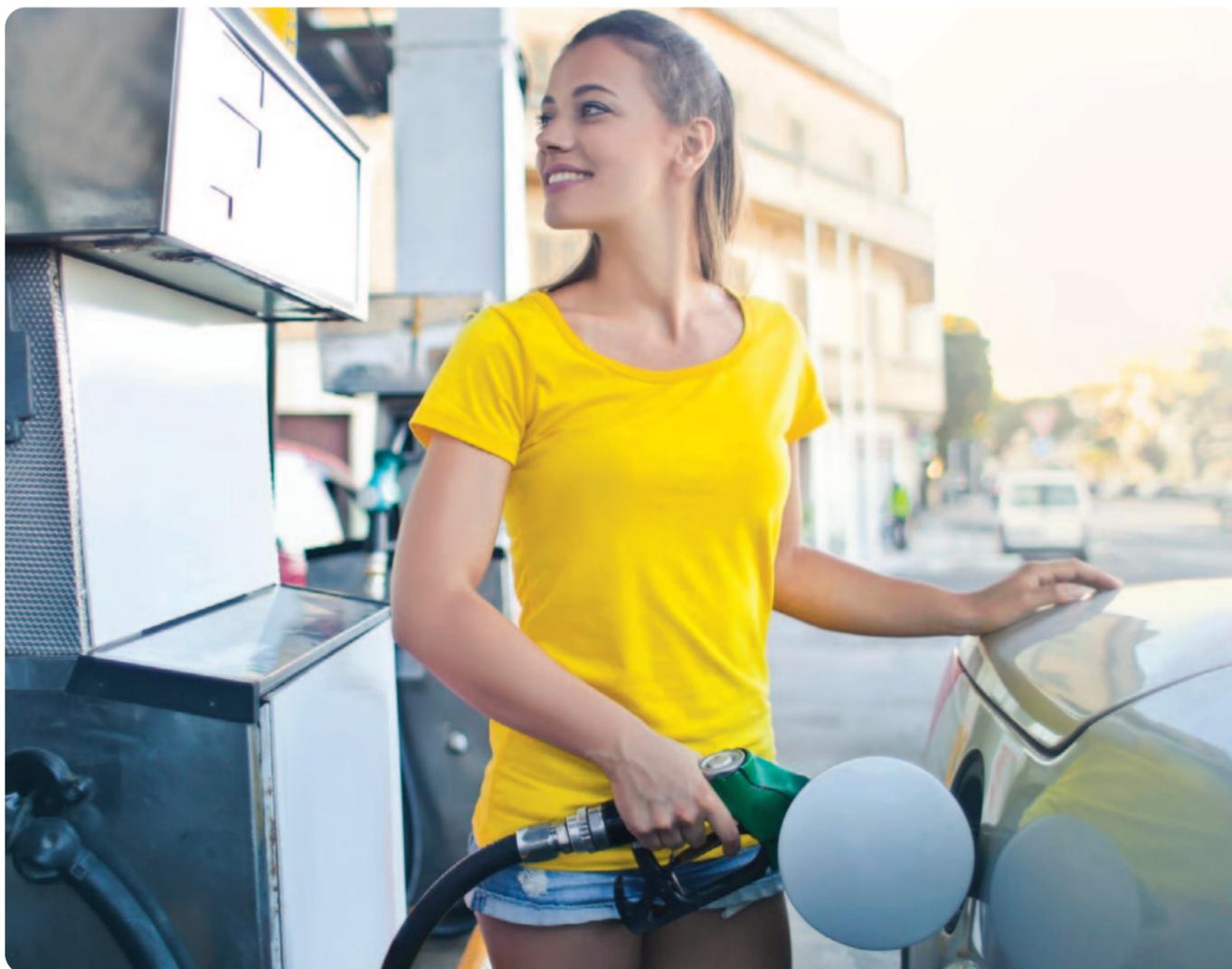
Críticas y preocupaciones Marisa Centenaro, presidenta de la Cámara de Expendedores del Interior de Córdoba, consideró que la propuesta prioriza aspectos menos urgentes en un contexto de estanflación. También advirtió que el cambio podría generar despidos y aumentar la desocupación. “*Nuestro consumidor no está preparado para este tipo de sistemas*”, agregó.

Por su parte, Carlos Pinto, vicepresidente de CECNERN, destacó que si bien el autoservicio es una tendencia global, su implementación re-



quiere inversión en tecnología y adaptación de surtidores para aceptar distintos medios de pago. Asimismo, subrayó que no se ha emitido un decreto oficial ni se conocen detalles concretos de la medida.

Juan Carlos Basílico, presidente de la FEC, cuestionó la viabilidad del autodespacho en el corto plazo. Recordó que un intento similar en la Ciudad de Buenos Aires durante la gestión de Mauricio Macri fracasó debido a la falta de aceptación por parte de los usuarios. También insistió en la importancia de convocar a trabajadores y empresas antes de avanzar con estas decisiones.



**Impacto laboral y tecnológico** Desde el Sindicato Obreros de Estaciones de Servicio, Soesgye, rechazaron la propuesta y alertaron sobre el impacto en el empleo. Argumentaron que la automatización no solo pone en riesgo los puestos de trabajo, sino que también podría trasladar costos adicionales a los usuarios.

**Modelos en evaluación** El esquema self-service permite al conductor realizar toda la operatoria, incluyendo el pago, directamente en el sur-

tidor. En el modelo mixto, los usuarios tienen la opción de recibir asistencia por un costo adicional, encareciendo el litro de combustible. Ambas alternativas demandan inversiones significativas y cambios en los hábitos de los consumidores.

La implementación del autoservicio en estaciones de servicio representa un desafío cultural y tecnológico que requerirá tiempo, inversión y consenso para alcanzar su éxito en el país.



# VACA MUERTA Y SU IMPACTO EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Fuente: infoENERGIA

Esta nota es presentada por



El ministro de Energía de Neuquén, Gustavo Medele, anticipó inversiones récord de más de 9.000 millones de dólares para el próximo año. Este impulso consolidará a Vaca Muerta como un motor clave para la economía nacional, aunque gran parte de su producción estará destinada al mercado externo, según Juan José Carbajales, director de la consultora Paspartú. *“El 70% del crudo producido abastece al mercado interno; el excedente, principalmente de Vaca Muerta, será exportado”*, afirmó.

Las refinerías locales, ya operando al máximo de su capacidad, no po-



drán absorber esta nueva oferta. Como resultado, el negocio de las estaciones de servicio no experimentará un aumento significativo en el suministro interno, pero se beneficiará de una mayor estabilidad en los márgenes operativos. Este efecto positivo será impulsado por la globalización de los precios de los combustibles, una estrategia adoptada por YPF en 2024 que prioriza las paridades internacionales.

Flavia Royon, exsecretaria de Energía, destacó que este nuevo enfoque permitirá mayor previsibilidad a los empresarios del sector. *“Los márgenes del negocio podrían estabilizarse, ofreciendo un respiro a un sector que históricamente ha enfrentado variabilidad constante”*, señaló. Carbajales coincidió, subrayando que la capacidad de trasladar costos operativos al consumidor final contribuirá a una sustentabilidad mayor.

A pesar de estas ventajas, el precio de los combustibles dependerá de



cuatro variables críticas: el precio internacional del crudo, la actualización de impuestos, las políticas regulatorias y el tipo de cambio. Por ejemplo, un aumento en el precio global del barril podría elevar los costos locales, mientras que ajustes en el Impuesto a los Combustibles Líquidos (ICL) podrían impactar directamente en los precios finales al consumidor, afectando la demanda.

Asimismo, las decisiones de la Secretaría de Energía, como la fijación de precios máximos o cambios en los cupos de exportación, jugarán un papel determinante. “Las señales regulatorias serán claves para garantizar previsibilidad, especialmente en un año con posibles cambios políticos”, agregó Carbajales.

El comportamiento del tipo de cambio será otro factor crucial. Una

devaluación del peso podría encarecer los combustibles y reducir los márgenes operativos de las estaciones de servicio debido al aumento de los costos de importación.

Con estos desafíos y oportunidades en mente, el sector deberá estar atento a las fluctuaciones del mercado internacional y ajustar sus estrategias rápidamente. Vaca Muerta no solo está redefiniendo la matriz energética de Argentina, sino también planteando un escenario que exigirá innovación y flexibilidad para garantizar la sostenibilidad del negocio de las estaciones de servicio en 2025.■

## ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Kefren tiene la solución a los problemas que se le presentan. Servicio, calidad, stock permanente, entrega inmediata, consultas On line: [ventas@kefren.com.ar](mailto:ventas@kefren.com.ar), información permanente de las 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 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 SUZARRA BLUE AC	NOZZLE METERS K500	NOZZLE METERS K40	DISPENSER ST WITH METER + FILTER
-------------------------------	--	--------------------------------	--	-------------------------	------------------------	--------------------	-------------------	----------------------------------

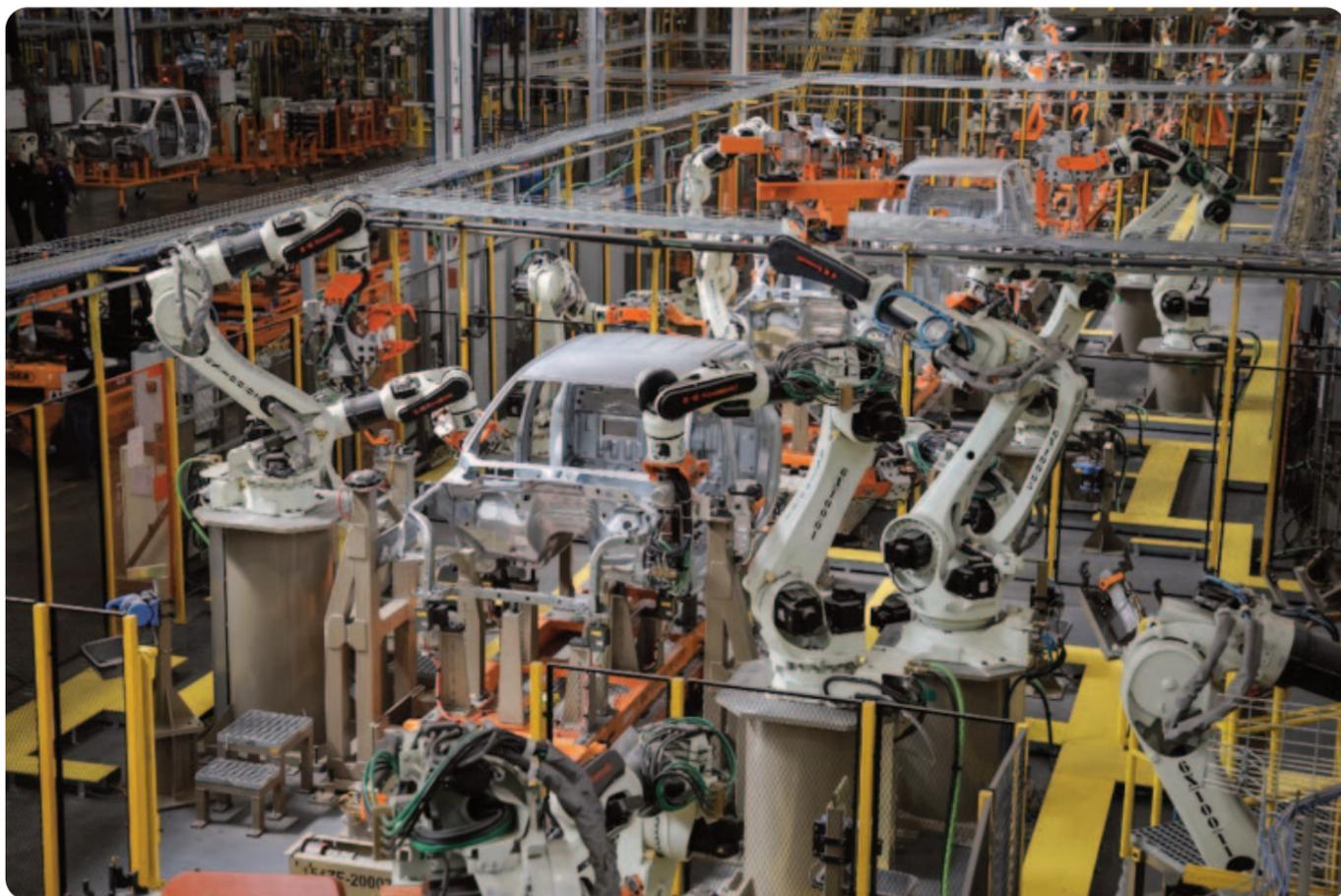
accesorios para estaciones de servicio agro e industria  
KEFREN ARGENTINA S.R.L.

Chilavert 1020 (1772) • Villa Celina • Pcia. de Bs. As. • Rep. Arg.  
Tel.: (54-11) 4442-0112 // 4622-9857/2853 // 4462-5003  
Fax: (54-11) 4622-9857 // 4442-0112 • WhatsApp 156-826-5371  
[kefrenargentin@sreedy.com.ar](mailto:kefrenargentin@sreedy.com.ar) • [kefren@netizen.com.ar](mailto:kefren@netizen.com.ar)  
[www.kefrenargentin@sreedy.com.ar](http://www.kefrenargentin@sreedy.com.ar)

# LA PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ DE NOVIEMBRE CRECIÓ UN 2,4 %

Autor: Negocios & Autopartes // Fuente: ADEFA

Esta nota es presentada por:



En noviembre, las terminales automotrices produjeron 53.701 unidades, un 2,4 % por sobre los registros de octubre anterior y un 5,1 % menos respecto de noviembre del año pasado cuando se fabricaron 56.569 unidades.

En el acumulado de enero a noviembre, el sector produjo 468.553 vehículos de pasajeros y utilitarios, es decir, registró una baja de 18,3 %

respecto del volumen que se fabricó en el mismo período del 2023 (573.742 unidades).

En el apartado de comercio exterior, las terminales en su conjunto exportaron 32.262 unidades durante noviembre, que se tradujo en una baja de 10,3 % en comparación con octubre pasado y un aumento de 6,1 % frente a noviembre del 2023.

Entre enero y noviembre, las terminales exportaron 288.068 unidades, un 5,3 % menos respecto de las 304.084 unidades que se enviaron a diversos mercados durante los primeros 11 meses del 2023.

INFORME DE PRENSA

## Producción Automóviles y Comerciales Livianos (En unidades)

2024

	2023	2024	Dif. Absoluta	Dif. Relativa
Enero	27.184	22.643	-4.541	-16,7%
Febrero	46.286	37.491	-8.795	-18,8%
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	-9,6%
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%
Noviembre	56.569	53.701	-2.868	-5,1%
<b>Subtotal</b>	<b>573.742</b>	<b>468.553</b>	<b>-105.189</b>	<b>-18,3%</b>
Diciembre	36.973			
<b>Total</b>	<b>610.715</b>			

La producción nacional de noviembre registró una suba del 2,4% respecto de octubre y un descenso del 5,1% con relación a igual mes del año pasado. Comparando los once meses del 2024 con respecto al 2023 se registró una baja del 18,3%.



Fuente: ADEFA



INFORME DE PRENSA 2024

## Exportaciones Automóviles y Comerciales Livianos (En unidades)

	2023	2024	Dif. Absoluta	Dif. Relativa
Enero	11.358	15.302	3.944	34,7%
Febrero	23.960	23.584	-376	-1,6%
Marzo	32.420	23.484	-8.936	-27,6%
Abril	30.736	20.611	-10.125	-32,9%
Mayo	30.279	22.974	-7.305	-24,1%
Junio	23.291	20.884	-2.407	-10,3%
Julio	28.663	28.330	-333	-1,2%
Agosto	28.862	32.754	3.892	13,5%
Septiembre	35.555	31.918	-3.637	-10,2%
Octubre	28.563	35.965	7.402	25,9%
Noviembre	30.397	32.262	1.865	6,1%
<b>Subtotal</b>	<b>304.084</b>	<b>288.068</b>	<b>-16.016</b>	<b>-5,3%</b>
Diciembre	21.810			
<b>Total</b>	<b>325.894</b>			



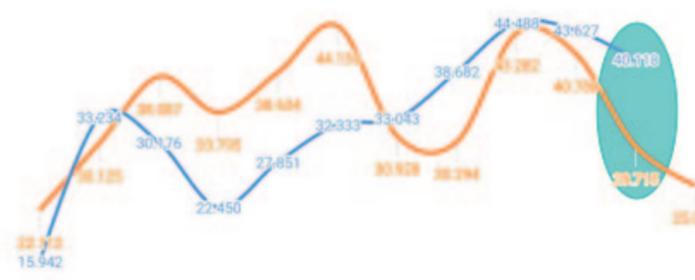
Las exportaciones de noviembre tuvieron una baja del 10,3% con relación a octubre y un ascenso del 6,1% con relación a igual mes del año anterior. Comparando los once meses del 2024 con respecto al 2023 se registró una baja del 5,3%.

Las exportaciones del mes de noviembre representan un 60,1% de la producción del mismo mes y un 61,5% del acumulado.

INFORME DE PRENSA 2024

## Ventas a Concesionarios Automóviles y Comerciales Livianos (En unidades)

	2023	2024	Dif. Absoluta	Dif. Relativa
Enero	22.112	15.942	-6.170	-27,9%
Febrero	30.125	33.234	3.109	10,3%
Marzo	38.087	30.176	-7.911	-20,8%
Abril	33.795	22.450	-11.345	-33,6%
Mayo	38.604	27.851	-10.753	-27,9%
Junio	44.138	32.333	-11.805	-26,7%
Julio	30.928	33.043	2.115	6,8%
Agosto	30.294	38.682	8.388	27,7%
Septiembre	43.282	44.488	1.206	2,8%
Octubre	40.788	43.627	2.839	7,0%
Noviembre	29.715	40.118	10.403	35,0%
<b>Subtotal</b>	<b>381.868</b>	<b>361.944</b>	<b>-19.924</b>	<b>-5,2%</b>
Diciembre	25.072			
<b>Total</b>	<b>406.940</b>			



Las ventas a concesionarios de noviembre tuvieron una baja del 8,0% respecto de octubre y un ascenso del 35,0% con relación a igual mes del año pasado. Comparando los once meses del 2024 con respecto al 2023 se registró una baja del 5,2%.

“Noviembre se consolidó como el mejor mes del año en términos de producción, registrando un desempeño positivo también en exportaciones y ventas mayoristas al compararlos con los resultados del mismo mes del año anterior, permitiéndonos continuar recortando la caída interanual y cerrar el año mejor respecto de las proyecciones realizadas al comienzo del 2024”, destacó Martín Zuppi, presidente de ADEFA.

En ventas mayoristas, las automotrices comercializaron a la red de concesionarios un total de 40.118 unidades en noviembre, un 8,0 % por debajo del volumen del mes anterior y registró una mejora de 35,0 % frente a las entregas de noviembre del año pasado.■



**ESTRATEGIA**  
AUTOMOTRIZ

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

✉ [comercial@estrategiaautomotriz.com](mailto:comercial@estrategiaautomotriz.com)    ☎ +54 9 11 2456-3493

# EL FUTURO DE LOS CONCESIONARIOS AUTOMOTRICES

Fuente: Agencia Vox.

Esta nota es presentada por:

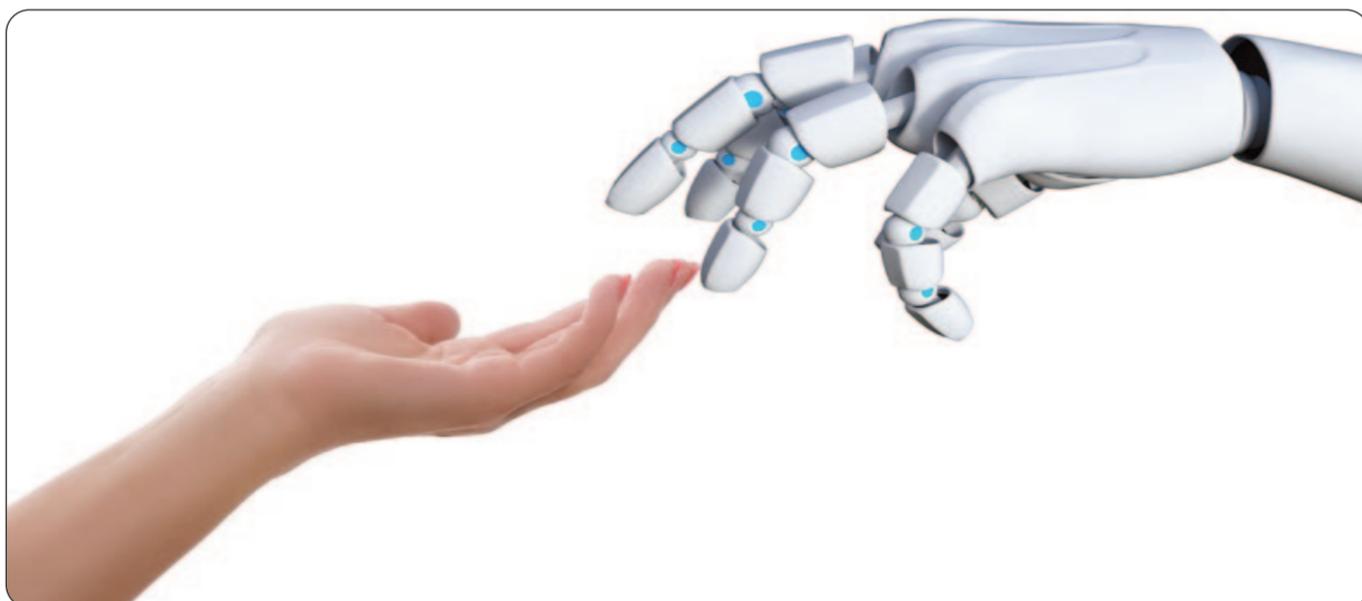


## La digitalización redefine el futuro de los concesionarios automotrices

El 95% de los cierres de negocios en los principales concesionarios de Argentina proviene de contactos generados en plataformas digitales. Este cambio no solo transforma los procesos de venta, sino también el rol de los vendedores, que deben convertirse en consultores apoyados por la tecnología.

### Nuevos desafíos en la industria automotriz

La competencia en el sector automotor se intensifica. Marcas emer-



gentes, empresas tecnológicas y consumidores más informados han modificado las reglas del juego. Vender como antes ya no es suficiente; se necesita innovación, eficiencia y una estrategia integral.

Víctor Moure, cofundador de Redoo, describe este cambio: *“El vendedor ya no trabaja solo con intuición y experiencia, ahora debe ser un asesor que entiende al cliente y ofrece soluciones personalizadas”*. El consumidor actual busca propuestas adaptadas a sus expectativas, habilitadas por el acceso digital.

### Del vendedor al consultor

Un estudio reciente revela que las marcas que generan conexiones emocionales con sus clientes tienen siete veces más probabilidades de ser elegidas. Este enfoque también aumenta en 15 veces la disposición de los clientes a gastar más y en 20 veces las recomendaciones hacia familiares y amigos.

Según Gonzalo Martínez Egaña, director de Pilot Solution, el nuevo modelo exige profesionalismo: *“Hoy las consultas aumentaron, pero no necesariamente los potenciales compradores. Gana el vendedor que se adapta y acompaña al cliente desde el primer contacto”*.

## Retos en la tasa de conversión

La capacidad de los consumidores para consultar múltiples opciones ha reducido significativamente la tasa de conversión. Moure señala que hace dos décadas, un vendedor promedio podía convertir entre el 8% y el 10% de las consultas. Actualmente, ese índice ronda el 3%.

Esto se debe, en parte, a que los consumidores tienen acceso a 20 veces más oferentes gracias a los algoritmos digitales. Además, los concesionarios deben asumir nuevas responsabilidades, como encuestas de calidad y prospección, incrementando sus costos operativos.

“La tecnología es clave para mejorar la eficiencia y compensar esta realidad”, afirma Moure. Un ejemplo es la automatización de tareas, como la confirmación de turnos. Herramientas como las de Redoo y Pilot permiten reducir la carga operativa en un 20%, liberando tiempo para tareas estratégicas.

## Concesionarios híbridos: físico y digital

El futuro del sector está en un modelo híbrido. La inteligencia artificial (IA) permite segmentar clientes, priorizar a los más interesados y optimizar la interacción humana. “La IA no reemplaza a los vendedores, sino que les permite enfocarse en las interacciones más significativas”, explica Martínez Egaña.

Además, el uso de datos generados por cada interacción digital ayuda a mejorar las estrategias comerciales. La posibilidad de responder consultas fuera del horario laboral con asistentes virtuales o concretar ventas totalmente digitales no es un escenario lejano.

## Un modelo centrado en el cliente

La digitalización no es una tendencia pasajera, sino una transformación indispensable para sobrevivir en un mercado competitivo. Al liberar a los vendedores de tareas repetitivas, los concesionarios pueden centrarse en crear valor agregado y mejorar la experiencia del cliente.

Según Moure, “no es descabellado pensar en ventas totalmente digitales. El consumidor ya sabe exactamente lo que quiere y busca eficiencia en el proceso”.

Con la digitalización como eje, el concesionario del futuro será más flexible, eficiente y orientado al cliente, consolidando su lugar en una industria en constante evolución. ■



# AUMENTO DEL 2% EN EL ÍNDICE DE COSTOS DEL TRANSPORTE

Autor: Vehículos Pesados // Fuente: FADEEAC

Esta nota es presentada por  
**VEHICULOS PESADOS**

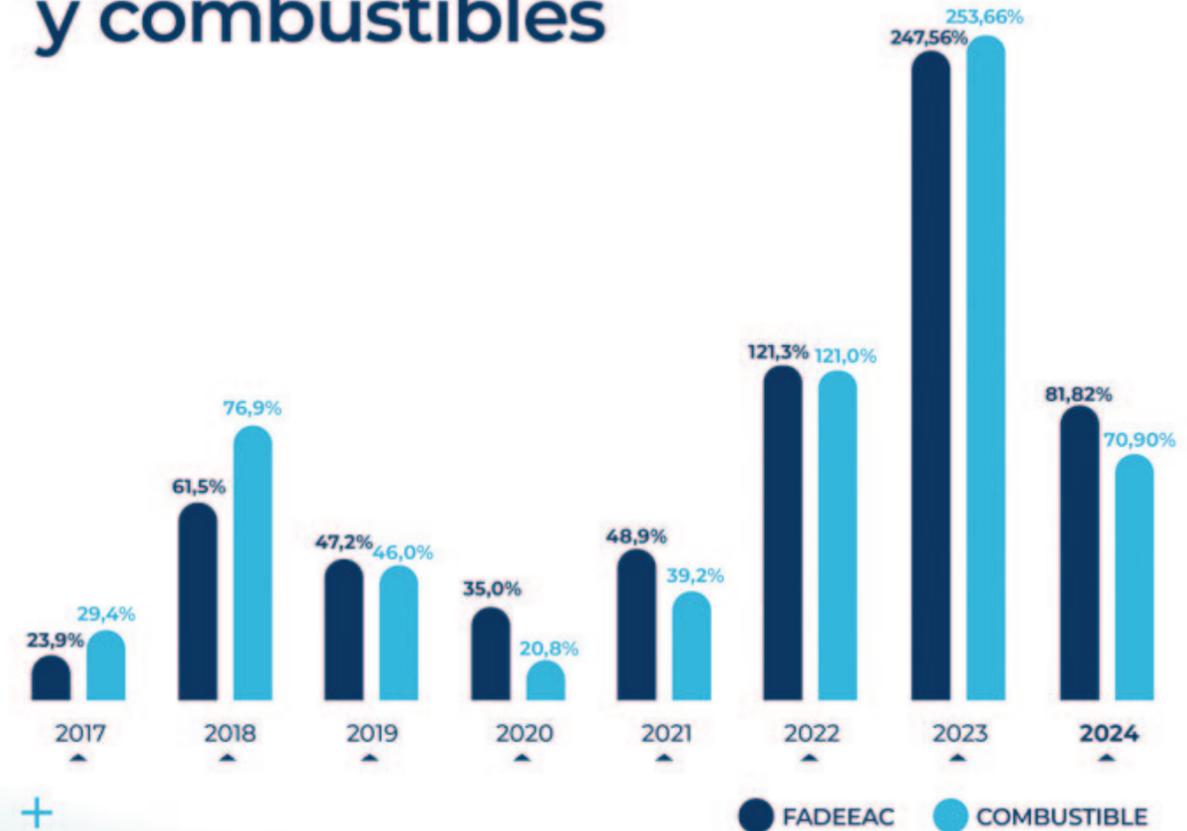


El Índice de Costos del Transporte (ICT) elaborado por la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC) registró un aumento del 2% en noviembre, manteniendo una tendencia de moderación en comparación con los incrementos de meses anteriores. Este comportamiento se enmarca en un contexto general de contracción de la actividad económica, con impacto en el autotransporte de cargas.



PERÍODO  
2017-2024

## Evolución ITC FADEEAC y combustibles



Fuente: FADEEAC

Los menores incrementos observados en los últimos seis meses se encuentran vinculados, en gran medida, a los continuos diferimientos en la aplicación de impuestos específicos a los combustibles, decisión que ha moderado el impacto de las subas en el gasoil, el insumo más gravitante en la estructura de costos del sector.

PERÍODO ACUMULADO

ENERO - NOVIEMBRE 2024

## Evolución de insumos acumulada



Fuente: FADEEAC

Con el registro de noviembre, el ICT acumula un incremento del 81,8% en lo que va del año (enero-noviembre), y un alza de 133,1% en los últimos doce meses (diciembre 2023-noviembre 2024).

En primer lugar, se destaca el aumento en Peajes, con una suba del 4,75% en noviembre, que incluye los peajes de los corredores nacionales y los accesos a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA).

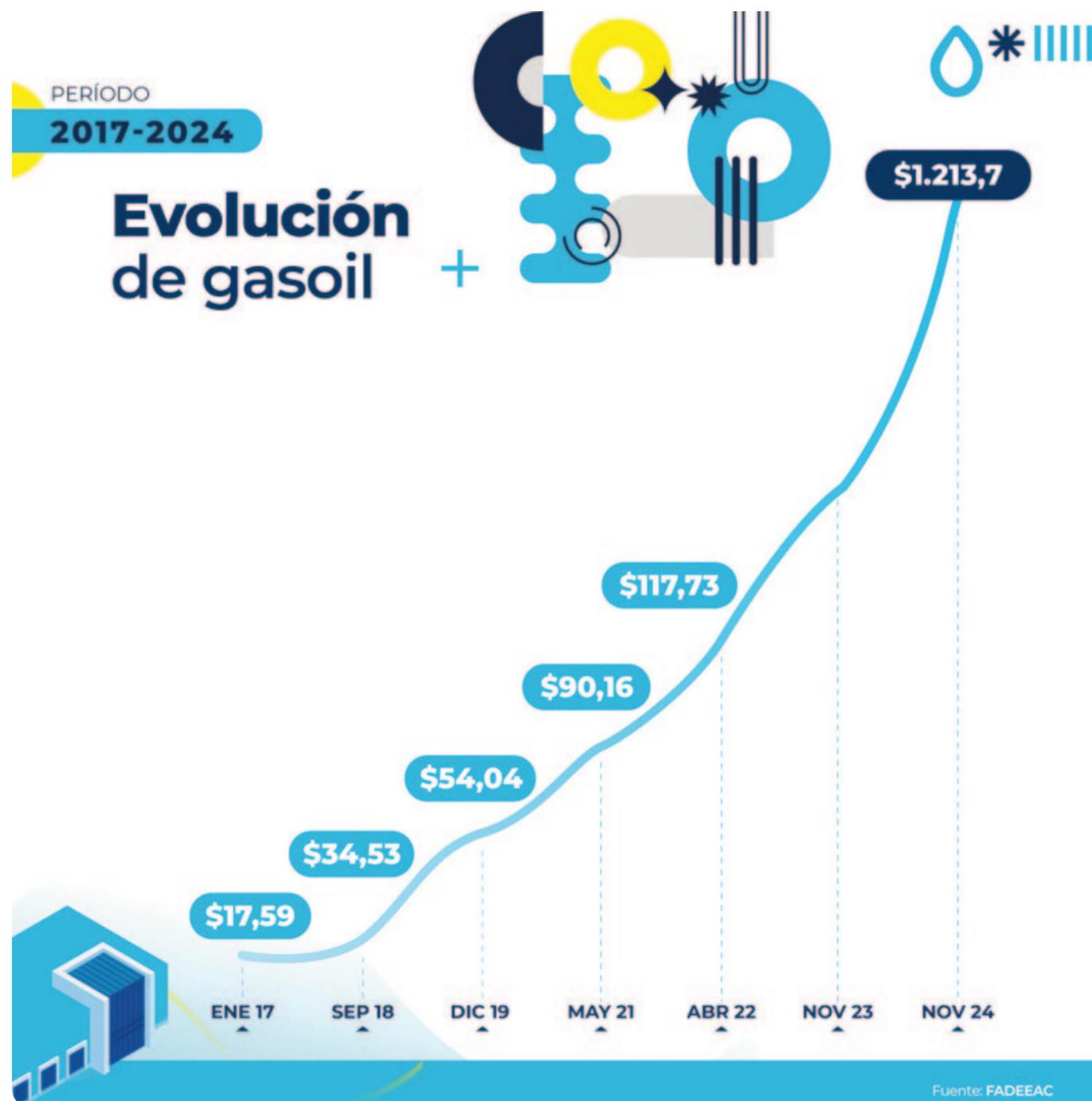
Este rubro se constituye como el de mayor incremento en lo que va del 2024, acumulando 361%.

Seguros, por su parte, experimentó un aumento del 2,9%, y Personal (Conducción) mostró una suba de 2,78%, en línea con la implementación de la tercera cuota del Convenio Colectivo de Trabajo (CCT) 40/89.

PERÍODO

2017-2024

## Evolución de gasoil



Fuente: FADEEAC



PERÍODO ACUMULADO

DICIEMBRE 2023 - NOVIEMBRE 2024

## Evolución de insumos interanual



Fuente: FADEEAC

Luego se encuentra Combustibles (2,63%), tras la leve baja observada en octubre. Este incremento, aunque moderado por los diferimientos impositivos, se da en un contexto de fuertes subas previas, especialmente en diciembre de 2023 (63,3%) y enero de 2024 (22,6%). También se registró un impacto en Reparaciones (2,21%) y Gastos Generales (2,07%).■

## VENTAS DE AUTOS CAYERON 1,7% EN NOVIEMBRE

Autor: Negocios &amp; Autopartes // Fuente: ACARA



**E**n noviembre de 2024, las ventas de autos y camionetas en el país sumaron 35.364 unidades, lo que representó una caída del 1,7% respecto al mismo mes del año anterior, cuando se habían patentado 35.977 vehículos. Comparado con octubre de 2024, la disminución fue aún mayor, alcanzando el 20,5%, ya que en ese mes se registraron 44.470 unidades.

En cuanto al acumulado de los primeros once meses del año, el total de patentamientos se ubicó en 391.592 unidades, lo que significa una



baja del 9,1% en comparación con el mismo período de 2023, cuando se alcanzaron las 430.919 unidades.

A pesar de estos números negativos, Sebastián Beato, presidente de ACARA, destacó que las cifras de noviembre son positivas. Aseguró que, aunque los últimos meses del año históricamente presentan ventas más bajas, el mercado sigue mostrando una buena dinámica de oferta y demanda. Además, explicó que la comparación con noviembre de 2023, que estuvo marcado por un cambio en las expectativas y un repunte de ventas, refleja una mejora. Beato subrayó que la financiación continúa ju-

gando un papel crucial, y que los fondos del blanqueo de capitales empiezan a tener un impacto favorable en el sector automotor.

El presidente de ACARA también expresó su optimismo por superar las 400.000 unidades patentadas a fin de año, lo que permitiría proyectar un enero con un piso de 60.000 vehículos. Con esa base, espera que 2025 se inicie con una proyección de medio millón de autos patentados. Finalmente, Beato enfatizó que ACARA sigue trabajando en conjunto con las provincias, promoviendo propuestas de estímulo, capacitación y un enfoque federal que se mantendrá durante el próximo año.■



Espacio de Publicidad

# PAM+: CONTROL DE SURTIDORES EFICIENTE Y FLEXIBLE

## INMEDIATEZ Y PRACTICIDAD PARA MODIFICAR LOS PRECIOS EN LOS SURTIDORES



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

Nuestro PAM+ permite realizar cambios de precios programados a horarios establecidos. Así como también realizarlos en el momento que se requiera, cambiando en una sola operación, los precios de todos los surtidores conectados a él. Maneja además sin limitaciones la cantidad de enteros y decimales en el precio unitario.

# DETECCIÓN DE FUGAS EN TANQUES

## Prevenga fugas de combustibles y riesgos de sobrellenado



## Características principales

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

### Detecta



Fugas en tanques de combustible



Derrames por sobrellenado de tanques

### Previene



Contaminación ambiental por derrames



Riesgos de incendio y explosión

## Otras soluciones disponibles



Control de stock en tanques



Control de stock desde celulares



Control de surtidores y playa



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

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

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

Espacio de Publicidad



Además de la inmediatez y practicidad con la que se pueden cambiar los precios, nuestro Controlador de surtidores PAM+ es compatible con las marcas de surtidores líderes del mercado y cuenta con la opción de conectarlos de manera inalámbrica permitiendo un ahorro importante a la hora de realizar obras civiles en las playas. Por otro lado, PAM+ controla y automatiza todos los movimientos de su estación de servicio para evitar errores humanos y resguardando su información de manera segura.

### Una solución escalable

Otro beneficio importante de nuestro controlador de surtidores es su escalabilidad, esta le permite pensar en el crecimiento de su em-

Espacio de Publicidad

presa sin necesidad de invertir en una nueva solución, ya que soporta hasta 32 mangueras, tanto de combustibles líquidos como de GNC. Nuestra solución le permite generar reporte de turnos, de días y de mes. Cada uno de estos brinda detalle de las ventas organizadas por: Punto de venta, producto, tanque, succión y medio de pago. El empresario estacionero podrá acceder a través desde una PC conectada a la red de la estación de servicio o desde nuestro sistema en la nube Head Office y desde celulares con nuestra App Pump Control.

Head Office y la App Pump Control convierten a nuestro controlador de surtidores PAM+ en una solución IoT, permitiéndole tener el control de todos los movimientos de las estaciones de servicio que tenga el cliente desde cualquier parte del mundo donde tenga acceso a internet.

Si lo combina con nuestro sistema de telemedición TANK Black, podrá realizar un control de stock en tiempo y llevar un registro óptimo evitando posibles pérdidas de combustible.

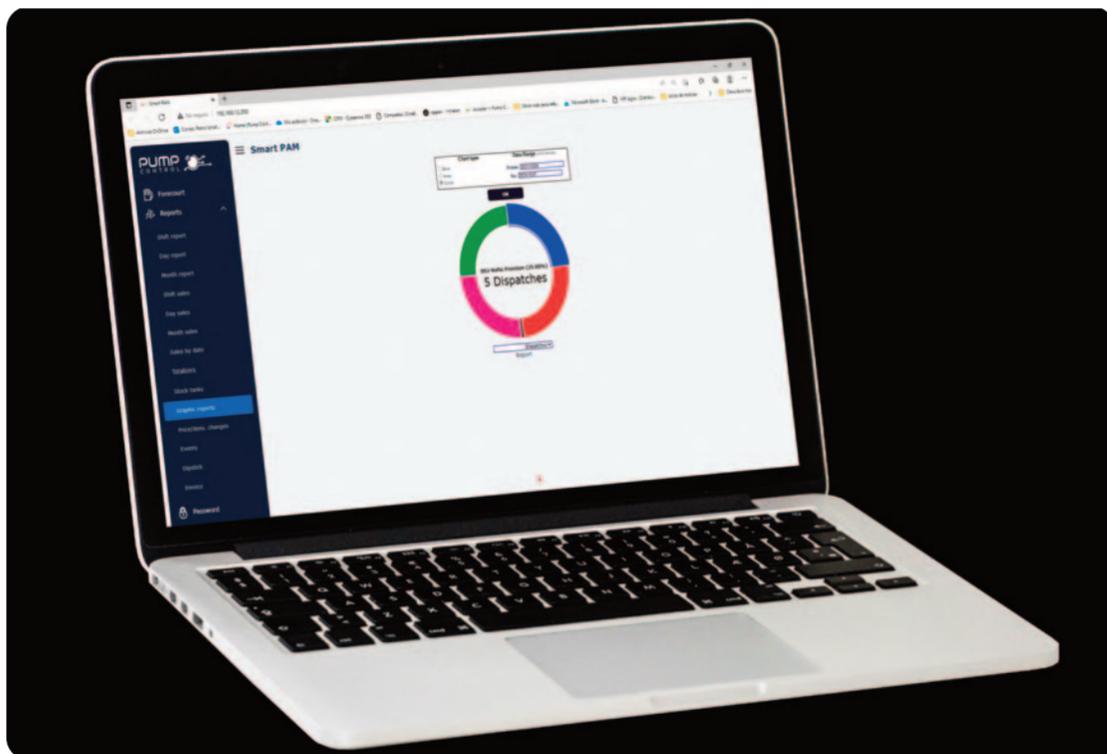


Conocé en profundidad tu mercado con nuestras herramientas de investigación y análisis

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

☎ +54 9 11 2456-3493

Espacio de Publicidad



Entre otras características podemos mencionar:

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

### Una Solución Flexible

Más de 10 años de desarrollo hacen que nuestro controlador de sur-

Espacio de Publicidad

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

Si desea conocer más información sobre nuestro Controlador de Surtidores PAM+ no dude en escribirnos a [ventas@pump-control.com](mailto:ventas@pump-control.com).

# [www.pump-control.com](http://www.pump-control.com)



Espacio de Publicidad

# MÁQUINAS DE AUTOLAVADO MORILERA

Esta nota es presentada por



Morilera Autolavado, una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de Máquinas de Autolavado de Vehículos y de Mascotas. Contamos con una amplia variedad de modelos para ofrecer, adaptados al presupuesto de nuestros clientes.

El funcionamiento de cada uno de ellos es sencillo, para que la experiencia del lavado de un auto o mascota sea grato y muy rentable.

Cada uno de los elementos que conforman nuestras máquinas, es de excelente calidad, y cumplen con las normas correspondientes.

Espacio de Publicidad

Todos los productos que se utilizan para el lavado son biodegradables y no generan residuos contaminantes.

## ¿Por qué elegir Autolavado Morilera?

Porque es una clara oportunidad de negocio. Debido a su reducido consumo y el bajo costo de los insumos, en poco tiempo se podrá rentabilizar tu inversión. Estos módulos tienen la virtud de poder estar operativos las 24 hs., los 365 días del año.

Las máquinas de Autolavado Morilera, te permiten estar ocupado en tu negocio, sin estar pendiente de ellas, y solo a través de tu computadora o teléfono móvil. Su instalación es muy sencilla y no se necesitan permisos específicos, ni grandes obras para poder ponerlas en marcha.



Espacio de Publicidad



### Te ofrecemos:

- Máquinas de autolavado a fichas para autos -
- Máquinas de autolavado a fichas para mascotas
- Armado de box con estructuras metálicas para armar tu emprendimiento

### Entonces, a rentabilizar tu espacio con:

- **Eficiencia.** El consumo y el mantenimiento es Mínimo.
- **Rentabilidad.** El margen de beneficio obtenido por ficha depositado por los clientes es alrededor de un 80%.

Espacio de Publicidad

- **Acompañamiento.** Autolavado Morilera, te ofrece asesoramiento técnico en Todo Momento.
- **Garantía.** Nuestros productos tienen 6 meses de garantía desde la fecha de compra.
- **Llegada.** Llegamos a toda la Argentina, Chile, Uruguay y demás países limítrofes.

Brindamos asesoría personalizada a todos nuestros clientes. Si necesitas conocer más especificaciones técnicas de nuestros productos, no dudes en ponerte en contacto con nosotros. ■



# MORILERA AUTOLAVADO

## Máquinas para Autolavado Express de Mascotas y Vehículos

### RENTABILIZÁ TU ESPACIO




*Clara oportunidad de negocio. - Reducido consumo y bajo costo de insumos - Módulos operativos las 24 hs., los 365 días del año.*

- Los productos de lavado son biodegradables y no generan residuos contaminantes.
- Instalación muy sencilla y no se necesitan permisos específicos, ni grandes obras

- Máquinas de autolavado a fichas para autos
- Máquinas de autolavado a fichas para mascotas
- Armado de box con estructuras metálicas para armar tu emprendimiento

🇦🇷 **Fábrica Central - Bs. As. - Argentina** // 🇨🇱 **Sucursal - Las Condes - Santiago de Chile**

📞 **11-3022-3444**

📱 **AutolavadoMorilera** // 🌐 **AutolavadoMorilera**

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

Espacio de Publicidad

# FRENOSOL: CÓMO GESTIONAR UNA ESTACIÓN DE SERVICIO EXITOSA

Esta nota es presentada por



El negocio de las estaciones de servicio es uno de los más competitivos y esenciales en la vida diaria. Ofrecer un servicio de calidad, ser eficiente en la gestión y contar con infraestructura adecuada, son elementos clave para que la estación funcione bien. Desde Fercol, compartimos algunos consejos para quienes estén considerando o ya estén operando una estación de servicio.

## I. Ubicación estratégica

La ubicación es uno de los factores más importantes; debe estar en

Espacio de Publicidad

un lugar de fácil acceso para los conductores, ya sea cerca de autopistas, rutas principales o en áreas con alta circulación. Asegurate que tu estación esté visible y sea conveniente para quienes necesitan cargar combustible rápidamente.

## 2. Infraestructura

Contar con un espacio adecuado es fundamental. Esto incluye:

- Bombas de combustible de calidad y con mantenimiento regular, para evitar averías y asegurar un flujo constante.
- Zona de estacionamiento, espacios amplios y bien distribuidos para evitar congestionamientos.
- Tienda de conveniencia, donde los clientes puedan encontrar produc-

**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!

Espacio de Publicidad

tos básicos como snacks, bebidas y artículos para sus vehículos, como aceites y lubricantes.

### 3. Ofrecer productos de calidad

Además del combustible, ofrecer productos de calidad es crucial. En Fercol sabemos que los aceites y lubricantes de buena calidad son esenciales para mantener los motores de los vehículos en óptimas condiciones. Asegurate de contar con una oferta variada de lubricantes, grasas y productos para automóviles, como los que Fercol proporciona, que garanticen el rendimiento y la durabilidad de los vehículos.

### 4. Capacitación del personal

El personal debe estar bien capacitado, no sólo en la parte técnica, sino



Espacio de Publicidad



también en atención al cliente. Un equipo amable y profesional no solo genera confianza, sino que también fideliza a los clientes. Capacitar a los empleados sobre la seguridad, el manejo de productos y el servicio al cliente es clave para una operación exitosa.

### 5. Cumplimiento de normativas de seguridad

La seguridad es esencial, garantizando que tu estación de servicio cumpla con todas las normativas locales en cuanto a almacenamiento de combustible, manejo de productos químicos y protección ambiental. Además, contar con sistemas de protección contra incendios y primeros auxilios es vital para la seguridad de tus clientes y empleados.

## 6. Tecnología y sistemas de pago

La implementación de sistemas de pago eficientes y seguros, tanto en efectivo como en tarjetas de crédito, facilita las transacciones y mejora la experiencia del cliente. Además, la incorporación de tecnología para gestionar inventarios, ventas y otras operaciones puede optimizar recursos y reducir errores humanos.

## 7. Promociones y fidelización

Crear programas de fidelización y promociones, como descuentos en combustibles o precios especiales para clientes frecuentes, puede ayu-



dar a atraer más personas a tu estación. Además, es importante estar en contacto con la comunidad y ofrecer descuentos en productos adicionales, como lubricantes Fercol, para aumentar las ventas y la satisfacción de los clientes.

## 8. Mantenimiento constante

No solo se trata de una estación de servicio funcional, sino también de mantenerla en condiciones óptimas. Un programa de mantenimiento regular para las bombas, las instalaciones y el equipo es necesario para evitar paradas inesperadas que afecten el servicio y la reputación de tu estación.

## Espacio de Publicidad



## 9. Sostenibilidad y compromiso ambiental

En un mundo cada vez más enfocado en la sostenibilidad, es importante que las estaciones de servicio adopten prácticas amigables con el medio ambiente. Esto incluye el manejo adecuado de residuos, el uso de tecnologías eficientes y la consideración de alternativas energéticas, como estaciones de carga para vehículos eléctricos.

### Conclusión

Poner en marcha y operar una estación de servicio exitosa requiere

## Espacio de Publicidad

de planificación, inversión y un enfoque integral en todos los aspectos del negocio. Desde una buena ubicación hasta la calidad de los productos que ofreces, cada detalle cuenta. En Fercol, entendemos que para que un negocio funcione bien, es fundamental contar con productos de calidad y un servicio que supere las expectativas. Con nuestra experiencia y productos, te ayudamos a garantizar el éxito y la satisfacción de tus clientes.

### 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](http://www.fercollubricantes.com.ar)

Y seguinos en nuestras Redes Sociales



**FERCOL**  
Consejos para armar y gestionar  
un inventario eficiente

**¡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


**N**uestro 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.

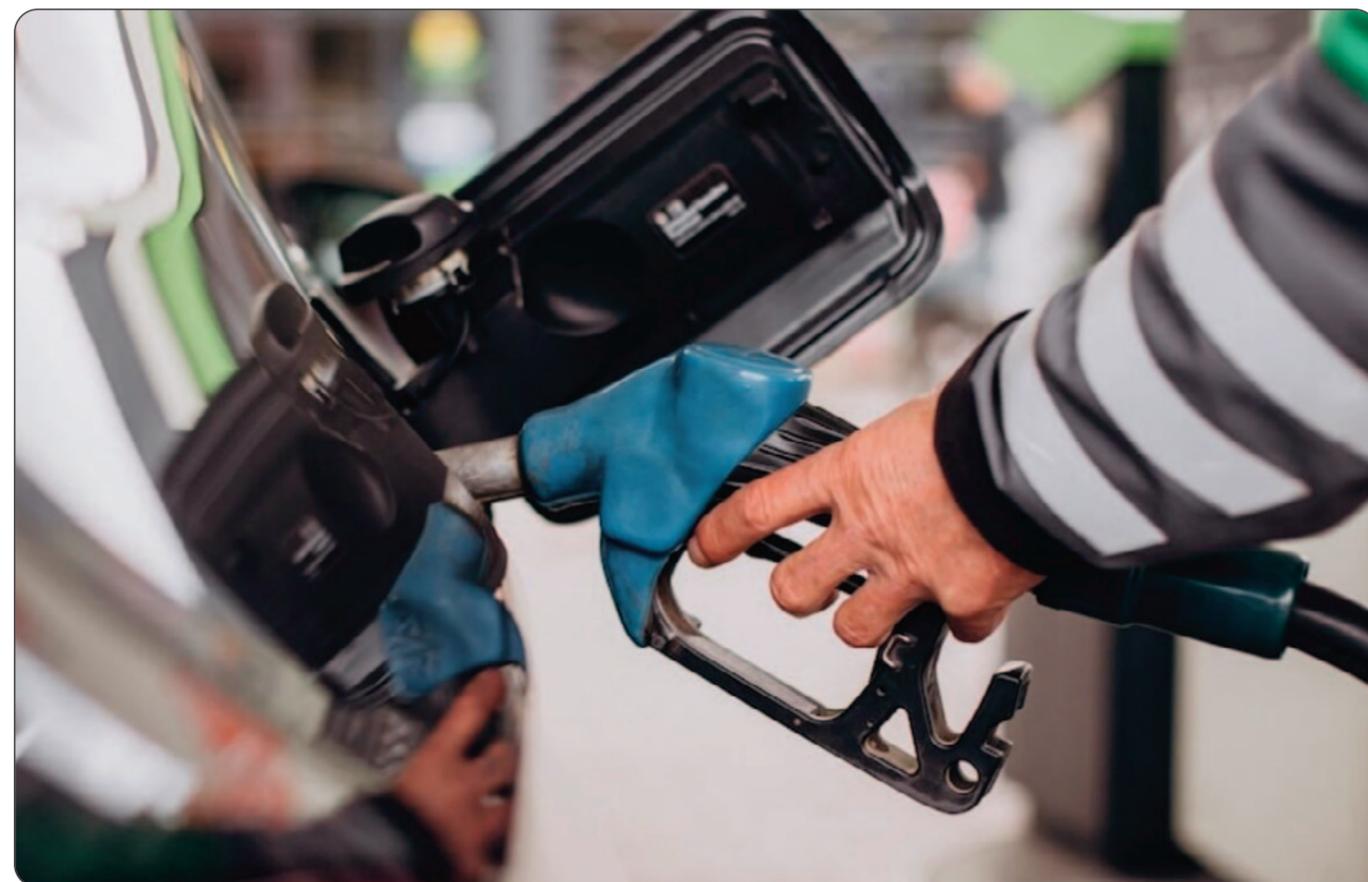
No dudes en contactarte para ofrecerte más información.■

**OLC Combustibles** - Campana – Buenos Aires - Argentina

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

**Oficina comercial:** (11) 6527 8305

[casazza-ventascombustibles@hotmail.com](mailto: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<sup>®</sup> 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](http://www.botanmol.com)



Espacio de Publicidad



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

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

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

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

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

**EVOCA**  
GROUP

Presenta para su marca

**Saeco**

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

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

## Línea Vending



Iperautomática

Phedra EVO

Rubino 200

Cristallo EVO 400

Cristallo EVO 600

## Línea Profesional y OCS



PR SE 50 1Gr

Aroma 200, 300 y 200C

Steel 200

Idea Restyle

Aulika Top / Focus

Lirika Plus / OTC

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

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



Av. Segurola 1837 - CABA

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

Tel.: 54 11 4639-4300

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

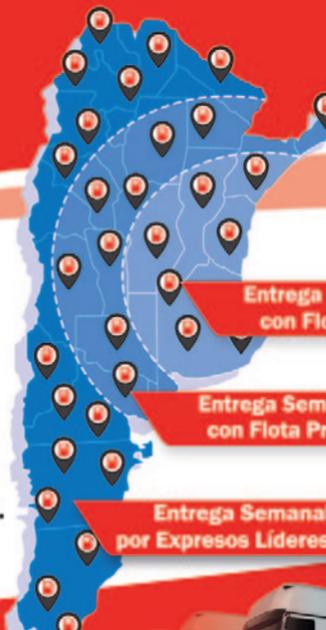
## POTIGIAN

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

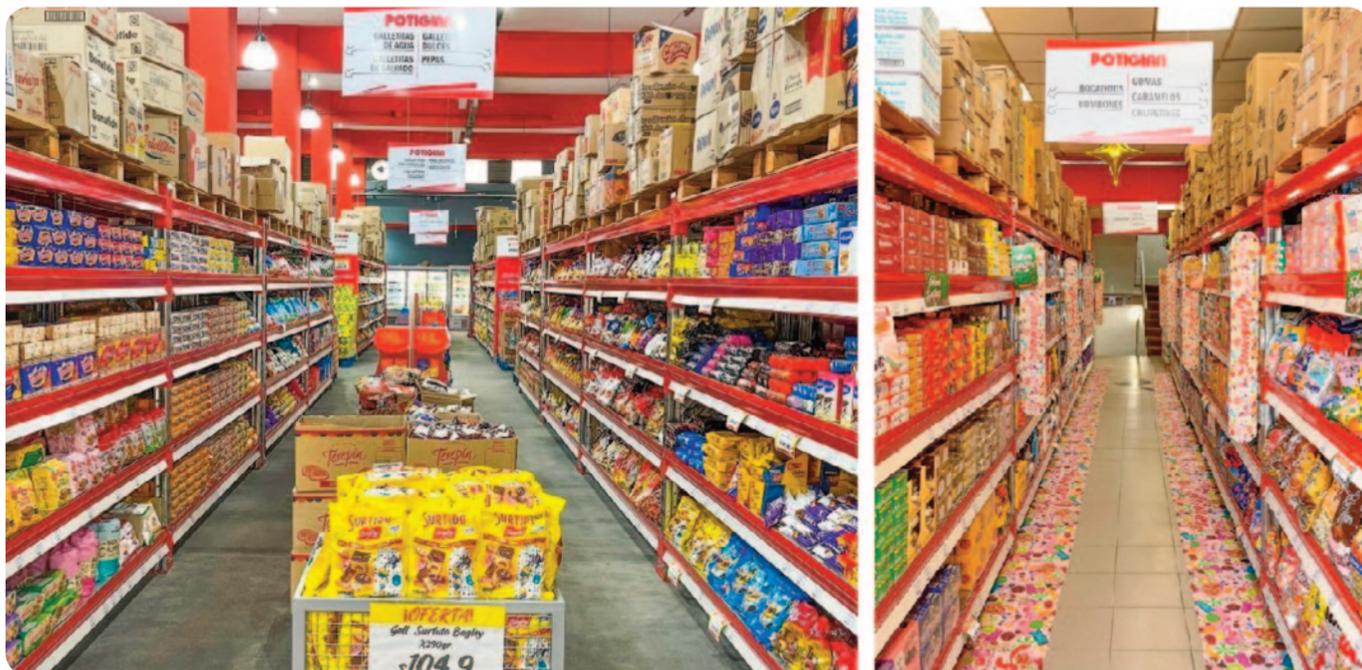

## Espacio de Publicidad

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.

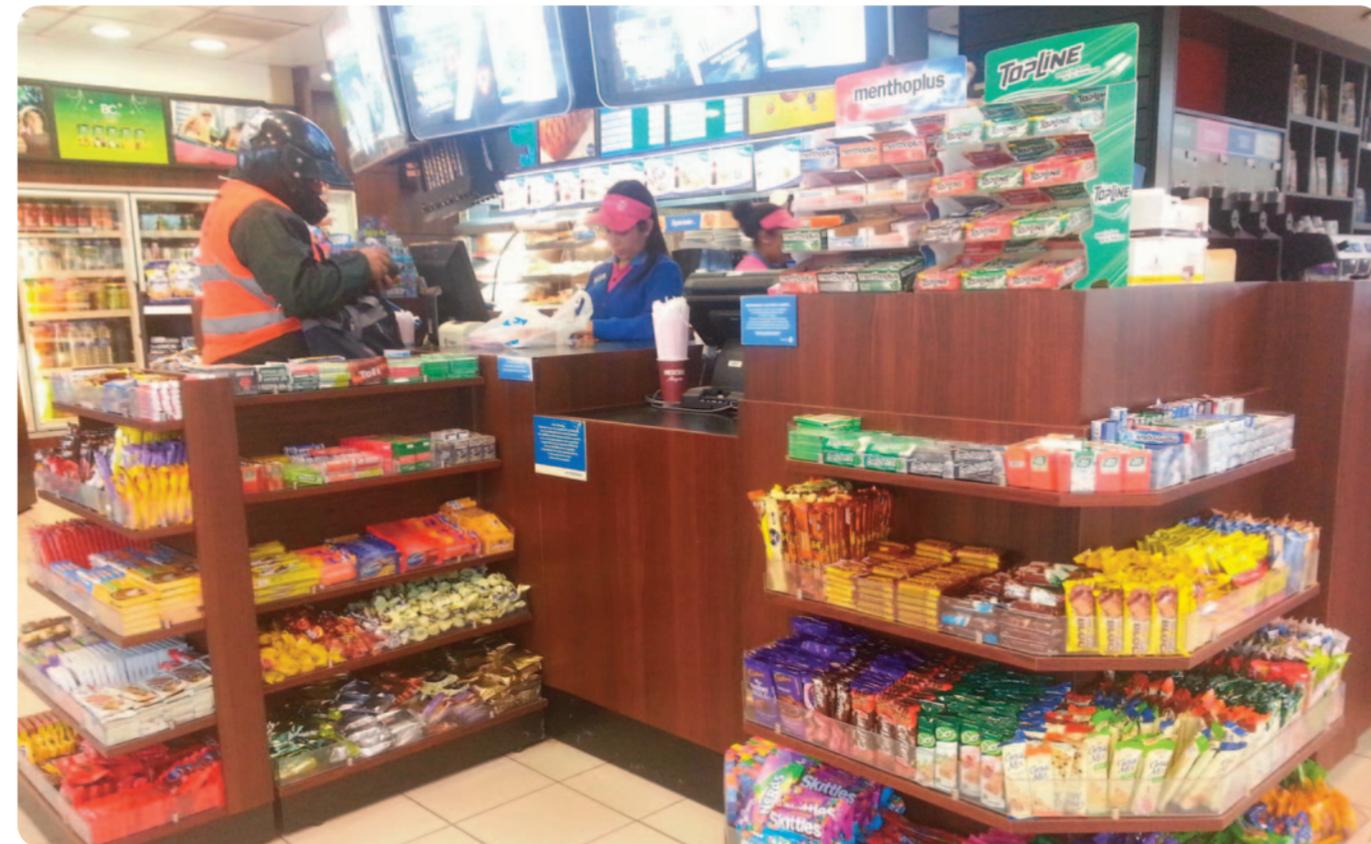
La empresa cuenta con instalaciones adecuadas, para el acopio y exhibición de productos, con destacada limpieza y el orden necesario.

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, 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. Anusarte en. Entre compromisos de máxima 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 Sistema SystemB, 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"
- 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
- FRHP32V** Palanca de acción manual 11 oz por desplazamiento Construcción de polipropileno

**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](http://www.kefrenargentinasrl.com.ar)

<b>CALZAS PARA CAMIONES</b> 	<b>CALCOS PARA CAMIONES</b> CALCOS REFLECTIVOS PARA CAMIONES 	<b>CONOS DE SEGURIDAD</b> 	<b>CADENAS Y COLUMNAS PLÁSTICAS</b> CADENA Y COLUMNAS PLÁSTICAS 
<b>INDUMENTARIA PARA SEGURIDAD</b> 	<b>LINTERNAS ANTIEXPLOSIVAS</b> 	<b>BALDES CONTRA INCENDIOS</b> BALDE PARA ARENA CONTRA INCENDIOS SISTEMA INUNDADOR 	<b>SEMAFOROS PARA GARAJES</b> PRECAUCION ENTRADA Y SALIDA DE VEHICULOS 
<b>EMBUDOS DE DESCARGA</b> 	<b>MANTAS APAGA LLAMAS</b> MANTA APAGA LLAMAS 	<b>ABSORBENTES CALCETINES</b> 	<b>ABSORBENTES EN BOLSAS BALDES</b> 

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



BOMBA CORRIENTE DIRECTA



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

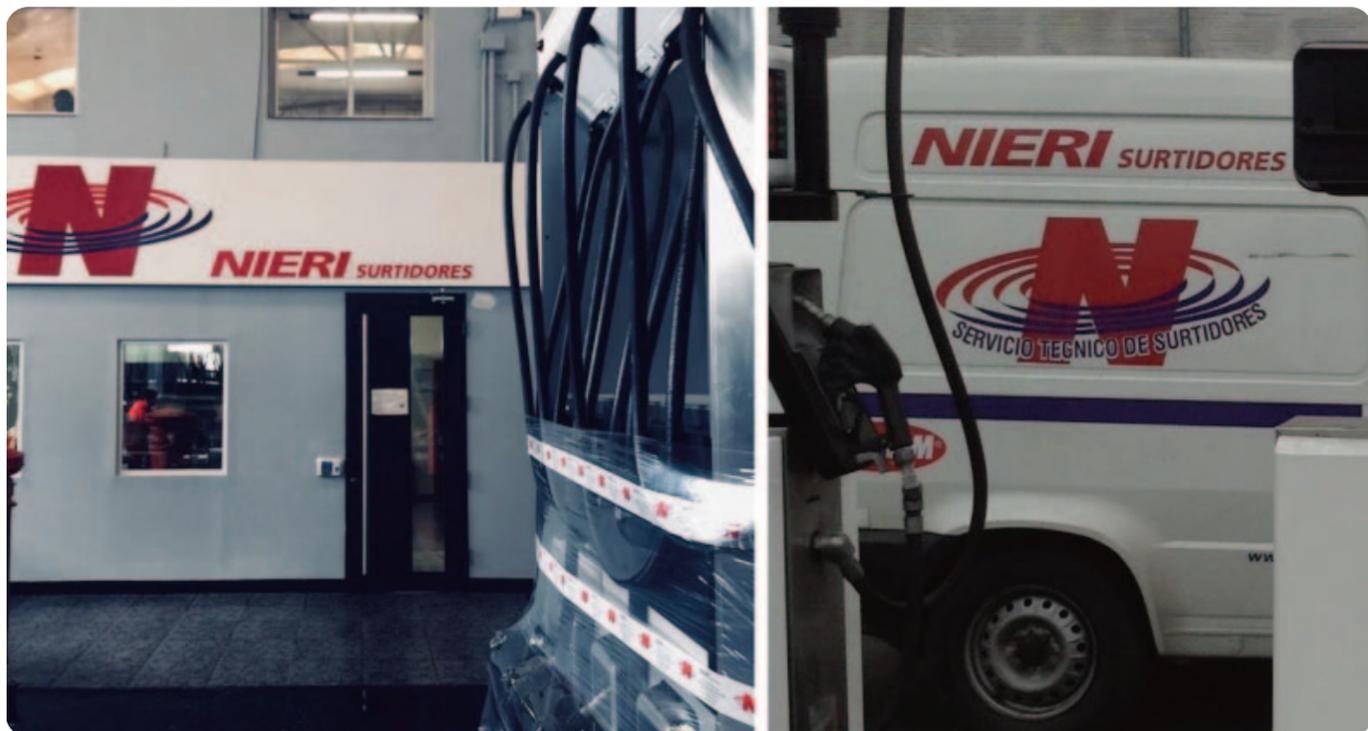
Fax: (54-11) 4622-9857 // 4442-0112 • WhatsApp 156-826-5371

[ventas@kefrenargentinasrl.com.ar](mailto:ventas@kefrenargentinasrl.com.ar)

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

Espacio de Publicidad

## **NIERI CUBRE TODAS LAS MARCAS Y MODELOS DE SURTIDOR**



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

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

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

Espacio de Publicidad

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

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

**NIERI SURTIDORES**

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

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

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

## Espacio de Publicidad

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

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



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

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

## Espacio de Publicidad



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

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

NIERI cubre todas las marcas y modelos de surtidor

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

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

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

Espacio de Publicidad

# 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 TOPAUTO 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](mailto: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.

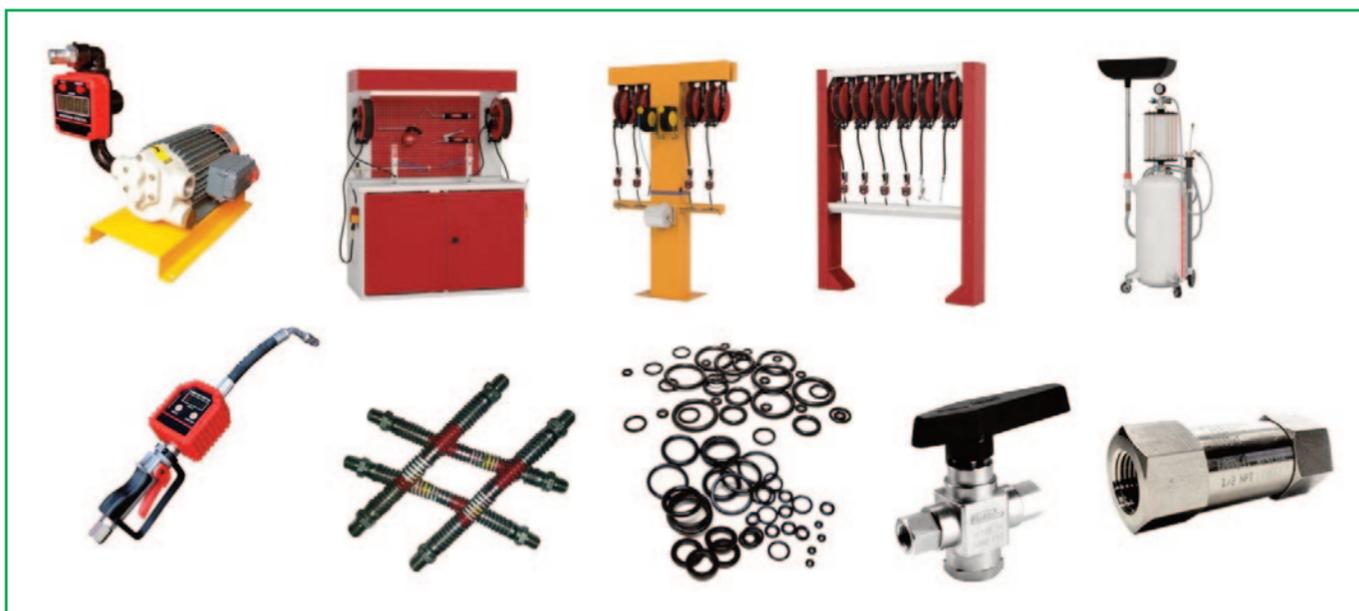


Espacio de Publicidad



- 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](http://www.surtigom.com.ar)**



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

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

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

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



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

Espacio de Publicidad

# DAPSA ANUNCIA PLAN DE EXPANSIÓN CON 50 NUEVAS ESTACIONES

Por Laura Ponasso // Fuente: La Nación

Esta nota es presentada por



## Para abastecer y expandir su red de Estaciones de Servicio

Destilería Argentina de Petróleo (Dapsa), la petrolera del grupo Sociedad Comercial del Plata, anticipó un nuevo plan de inversiones. Tres años después de concretada una inversión de US\$26 millones en la renovación de sus estaciones de servicio, la compañía avanza ahora en la expansión de su red.

Para los próximos dos años, la compañía prevé la apertura de alrede-

Espacio de Publicidad

dor de 50 bocas y la ampliación de la comercialización de combustibles. Tras su lanzamiento en 2019, la red hoy cuenta con cerca de 200 bocas de expendio distribuidas en 17 provincias y más de 40 tiendas de conveniencia, lo que la ubica como la quinta más importante del segmento -luego de YPF, Shell, Axion y Puma- y comercializa cerca de 500.000 metros cúbicos anuales, lo que representa el 2% de participación en el mercado.

El proyecto se apoya en un nuevo vínculo estructural para el suministro de combustibles. La compañía cerró un acuerdo con YPF para la comercialización de 1800 millones de litros de combustibles grado 2 y grado 3 durante los próximos cinco años. “Dicho contrato, valorizado en aproximadamente US\$1130 millones, permitirá a Dapsa consolidar su posición como operador de la principal red independiente de estaciones de servicio del mercado local”, precisaron desde Dapsa mediante un comunicado enviado a la Comisión Nacional de Valores.

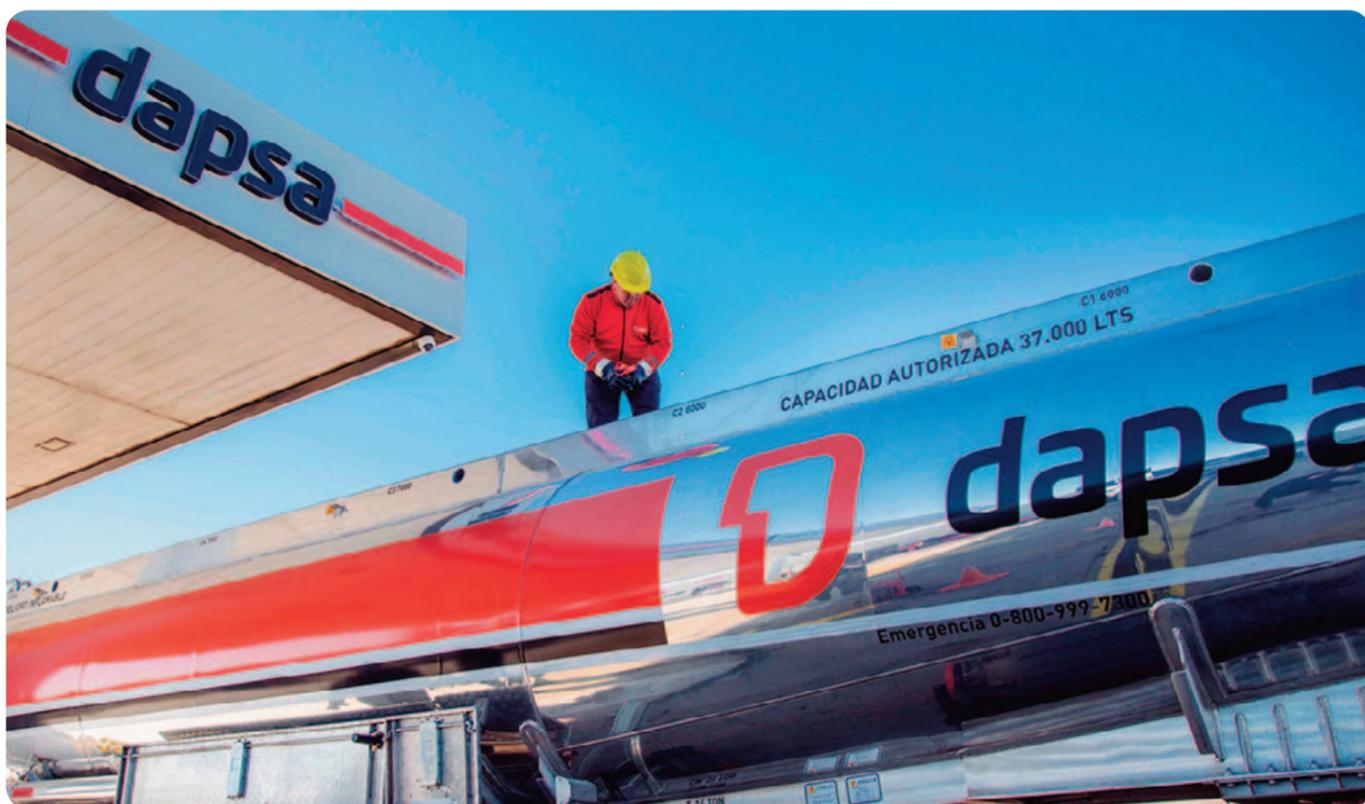


Conocé en profundidad tu mercado con nuestras herramientas de investigación y análisis

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

☎ +54 9 11 2456-3493

Espacio de Publicidad



Este plan se da en el marco del proceso de desregulación de la economía impulsado por el presidente Javier Milei, que alcanza a este sector. Además, el ministro de Desregulación, Federico Sturzenegger, anticipó que en las próximas semanas llegará una desregulación a las estaciones de servicio: se habilitará el autodespacho de combustible, de modo que cada persona podrá cargar nafta o gasoil en sus vehículos, al igual que en otros países.

En el marco de este plan de inversiones, Dapsa también apunta a crecer en el segmento del agro, donde ya cuenta con 14 agroservicios dedicados a la comercialización de combustibles para el sector. Se trata

Espacio de Publicidad

de un segmento en el que compite con otra de las compañías que forman parte del holding Sociedad Comercial del Plata: la firma de alimentos Morixe.

En los últimos años, Dapsa realizó también inversiones en la ampliación y modernización de su terminal logística emplazada en un predio de 50 hectáreas en el Puerto de Dock Sud. Las instalaciones tienen capacidad para almacenar 140.000 metros cúbicos de combustibles en tanques y están asociadas a un muelle exclusivo en la Dársena de Inflamables del puerto, que le permite operar buques de 200 metros de eslora.

Enfocada en la producción, comercialización y distribución de combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo, Dapsa forma parte del grupo SCP -propiedad de Ignacio Noel- desde 2018. Se trata de un negocio en el que el grupo había incursionado en 1940, mediante la adquisición de Compañía General de Combustibles. En la década del '60, CGC adquirió también Argengás, compañía dedicada al envasado y distribución de garrafas; y en la década del '90, inició actividades en el sector de transporte de gas en las zonas norte y centro oeste del país, por medio de Transportadora de Gas del Norte (TGN). ■

# YPF INAUGURA SU CENTRO DE OPERACIONES EN TIEMPO REAL

Fuente: YPF

Esta nota es presentada por

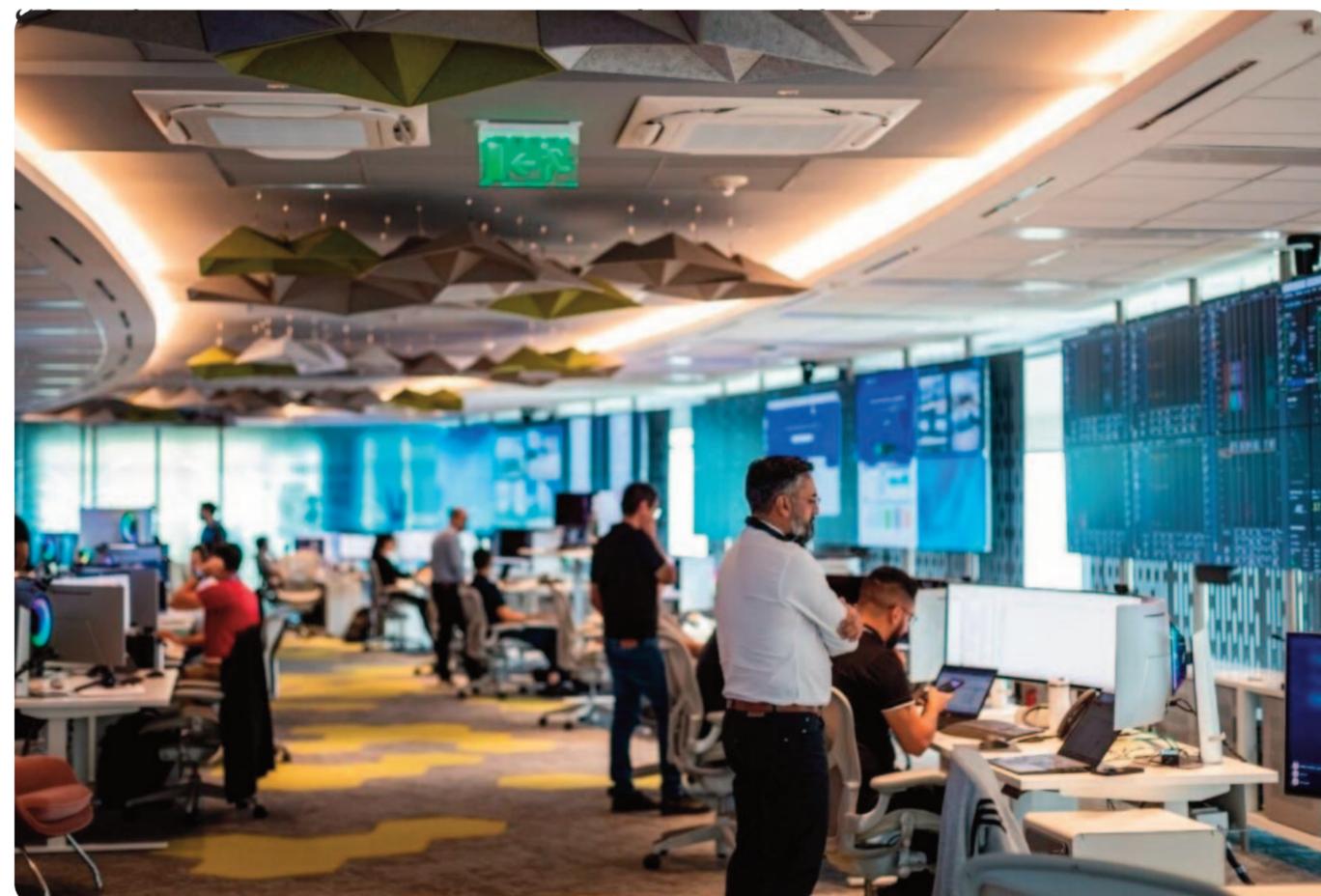


Ubicado en el Piso 26 de la Torre de YPF, la compañía inauguró el Real Time Intelligence Center (RTIC), el centro de operaciones para la toma de decisiones en tiempo real de la actividad de perforación y terminación de pozos más avanzada del país.

El RTIC constituye un hito para YPF y para la actividad en Vaca Muerta

al permitir tomar las mejores decisiones en tiempo real con el objetivo de lograr mayores niveles de eficiencia y llevar las operaciones a otro nivel.

“Estamos muy contentos de inaugurar esta sala que nos permitirá mejorar significativamente la forma en que operamos en Vaca Muerta. Nos tenemos que desafiar diariamente a ser cada vez mejores, fijando nuevos estándares y buscando la innovación constante. Esa es la forma en que vamos a lograr operaciones de excelencia”, afirmó Horacio Marín, presidente y CEO de YPF.



Espacio de Publicidad



*meses no existía y hoy es una realidad. No nos vamos a quedar quietos y vamos a extender esta metodología de trabajo a datos a todos los negocios de la empresa para aumentar el valor de la empresa”, concluyó Marín.*

### **Real Time Intelligence Center**

La sala funciona las 24 horas los 7 días de la semana. Trabajan en ella 88 profesionales en 7 unidades operativas: 5 para la perforación de pozos

Espacio de Publicidad

desde donde se controlan los 20 equipos de torre que operan en Vaca Muerta; y 2 de terminación desde donde se pueden controlar hasta 8 sets de fractura simultáneamente.\

En el centro se analizan en tiempo real más de 80 indicadores clave (KPI's) y se reciben más de 100 variables para contribuir a tomar las mejores decisiones en el campo. La conectividad con Starlink permitió bajar considerablemente el tiempo de transmisión de datos y se disponen de 90 cámaras que permiten ver lo que ocurre en el campo en tiempo real.

Con toda esta información, sumado a la utilización de elementos de la IA, los operadores de la sala puedan tomar - segundo a segundo - las mejores decisiones para que cada pozo en Vaca Muerta sea el mejor, fijando, al mismo tiempo, un nuevo estándar.

EL RITC y el “Toyota well” constituyen pilares clave de la estrategia 4x4 de la compañía que tiene como objetivo, entre otros, aprovechar todo el potencial de Vaca Muerta.■

Espacio de Publicidad

# SHELL RECHARGE AMPLÍA SU RED DE CARGADORES

Fuente: Agenda Energética

Esta nota es presentada por



**R**aízen Argentina, licenciataria de la marca Shell, anunció la ampliación de su red de carga eléctrica Shell Recharge que permitirá a los automovilistas realizar el trayecto de la Ruta Nacional 9 que une las provincias de Buenos Aires y Córdoba utilizando la red conformada por cargadores de 150 kW y de 50 kW ubicados en las principales estaciones de servicio del corredor.

Espacio de Publicidad

Los nuevos cargadores de la red se encuentran ubicados en el “Parador San Pedro SR” de la Ruta Nacional 9 Km 154, San Pedro, en “La Ronda SAS” de Au 9 Córdoba - Rosario Km 436 de Marcos Juárez, Córdoba, en “Máximo Primero SA” de la Ruta Nacional 336 km 679 en Berrotarán, Córdoba, y en “FGC” de la ruta provincial 34 S entre autopista Rosario - Córdoba y Avenida A. Illia.

La incorporación de este nuevo trayecto se suma a los 7 cargadores rápidos instalados en los principales corredores del país, los cuales pueden localizarse a través de la App Shell Recharge (disponible en



Espacio de Publicidad

App Store y Play Store como “Shell Recharge Latam”). Cabe mencionar que a su vez Raízen Argentina cuenta 6 cargadores instalados fuera de estaciones de servicios, en locaciones estratégicas que complementan los diferentes corredores (puntos destinations).

Esta novedad se da en el marco de la alianza que la firma mantiene con Audi desde hace años, que incluye la instalación de más de 30 cargadores en conjunto en el mediano plazo en las principales rutas y corredores locales, la recomendación y utilización de combustibles y lubricantes, y el desarrollo de proyectos destinados al futuro de los vehículos eléctricos y la movilidad sustentable.

*“Junto con Audi estamos alineados en la búsqueda de la solución de electromovilidad que mejor satisfaga las necesidades de nuestros clientes. El pla-*



Espacio de Publicidad

*neamiento de este corredor nos permitió combinar la ubicación estratégica de los puntos de carga con lo último en tecnología e innovación para ofrecer una experiencia confortable en el proceso de carga”, expresó Leandro Teha, Gerente de Red de Estaciones de Servicio de Raízen Argentina. La aplicación Shell Recharge permite a los usuarios disfrutar del proceso de carga en el ambiente distendido que ofrecen las tiendas Shell Select. Además, se destaca la posibilidad de visualizar en tiempo real el avance de carga desde el celular, la recepción del comprobante de pago por el servicio a través de su email y el pago a través de la misma aplicación Shell Recharge con medio de pago previamente agregado en el perfil del cliente. Shell Recharge, la marca global de Shell para recarga de vehículos eléctricos se encuentra presente en más de 35 países.*

*“Estamos comprometidos con mejorar las demandas de nuestros clientes. Por eso, bajo el lema ‘Recargando lo que nos impulsa’, a través de nuestra propuesta de valor basada en la velocidad de carga, confiabilidad y experiencia del cliente y el respaldo de una marca confiable de más de 110 años en el país, trabajamos fomentando el crecimiento de la industria de la electromovilidad”, culminó Mariana Dalmaso, Brand Manager de Combustibles y Tiendas de Conveniencia de Raizen Argentina. ■*

# INYECTORES NAFTA 12 X 500 ML BARDAHL

Esta nota es presentada por



Brinda una rápida y profunda acción de limpieza en inyectores y válvulas de los motores nafteros. El sistema de inyección es muy sensible a las impurezas formadas por los combustibles. Su uso habitual mantiene todo el sistema limpio por más tiempo, mejorando el rendimiento del motor, reduciendo gastos de mantenimiento. Beneficia la Limpieza profunda del inyector y el sistema, elimina el carbón en válvulas y pistones, mejora el arranque, la aceleración y potencia del motor.

Además, suaviza el funcionamiento del motor generando una sensación más placentera de manejo en ciudad como en ruta, disminuye el consumo de combustible, aumentando la vida del motor, evita paradas por mantenimiento, logra menor emisión de gases contaminantes y es apto para todo tipo de naftas yalconaftas.

**Modo de uso:** Agregar el contenido del envase antes de llenado con nafta. Repetir el tratamiento cada 4 cargas. Para mantenerlo limpio agregar Optimizador de Nafta de Bardahl.



ADITIVO PARA COMBUSTIBLE



## LIMPIA INYECTORES NAFTA

110 cm<sup>3</sup> 250 cm<sup>3</sup> 500 cm<sup>3</sup> 20 Lts 204 Lts

Ficha técnica

Brinda una rápida y profunda acción de limpieza en inyectores y válvulas de los motores nafteros.

### ¿POR QUÉ USARLO?

Los motores de última generación son sensibles a las impurezas formadas por los combustibles, por eso su uso habitual mantiene al sistema de inyección limpio por más tiempo.

### BENEFICIOS

- Suaviza el funcionamiento del motor generando una sensación más placentera de manejo, tanto en ciudad como en rutas.
- Elimina el carbón en válvulas y pistones.
- Disminuye el consumo de combustible.
- Mejora el arranque, la aceleración y la potencia.
- Menor gasto de mantenimiento.
- Mejora el rendimiento del motor aún en condiciones extremas.
- No afecta los convertidores catalíticos.
- Disminuye la emisión de gases y partículas contaminantes protegiendo el medio ambiente.
- Apto para todo tipo de naftas yalconaftas.

### EFFECTIVIDAD

Testeado en ensayos reconocidos por los fabricantes de automóviles, demostrando su alta efectividad.

### MODO DE USO

Agregar el contenido del envase antes de llenado con nafta. Repetir el tratamiento cada 4 cargas. Para mantenerlo limpio agregar Optimizador para Nafta de Bardahl.

PRESENTACIÓN	CANTIDAD DE LITROS DE NAFTA TRATADOS
110 ml	20
250 ml	40
500 ml	60

### ANÁLISIS TÍPICO

ENSAYOS	MÉTODOS	RESULTADOS
Color	Visual	Pardo Rojizo
Aspecto	Visual	Cristalino
Densidad a 20°C g/ml	ASTM D 1298	0,800
Pto. de inflamación VA °C	ASTM D 92	30

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

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.

# RECOMENDACIONES INDUSTRIAS EDIGMA



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

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



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](mailto:ventas@industriasedigma.com.ar) llamar al (011) 5365-7691.

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

# LAS DIFERENCIAS ESENCIALES ENTRE LA NAFTA Y EL DIÉSEL

Fuente: AXION energy



**A** lo largo de la historia, la industria automotriz tuvo en los combustibles fósiles a un aliado clave para su funcionamiento. Tanto la nafta como el diésel fueron los “alimentos” principales de los motores de los vehículos, ya sean autos, ómnibus, camiones, tractores u otras máquinas capaces de transportar personas.

Si bien la nafta y el diésel cumplen la misma función (permitir la combustión dentro de los motores para generar la potencia), lo cierto es que difieren en varios aspectos, ya sea en su composición, como en su

accionar en los impulsores, como en su relación con el medio ambiente.

Desde En Movimiento, te contamos todo acerca de las principales diferencias entre los combustibles provenientes de la naturaleza, para que, además de aprender, puedas entender qué es lo mejor para tu auto y por qué.

## Diésel y nafta: Composición

Los combustibles que protagonizan este artículo tienen en común que su materia es líquida. Sin embargo, su composición no es similar. El diésel



es más denso y aceitoso, mientras que la nafta es más ligera y volátil. Por otra parte, el diésel tiene una mayor densidad energética, lo que significa que contiene más energía por unidad de volumen. Además, su punto de inflamación es más alto que el de la nafta, por lo que resulta ser un líquido menos inflamable que aquel.

### **Diésel y nafta: Encendido**

Ya dentro del proceso de combustión, los combustibles presentan distintas maneras de encenderse. Por un lado, el diésel lo hace solamente con la compresión que se genera dentro de cada cilindro, ya que el aire allí presente alcanza temperaturas que permiten que, cuando se



inyecta el combustible y se produce la mezcla, se genere el encendido. Por otro lado, un motor naftero necesita del chispazo proveniente de la bujía para generar la explosión dentro del cilindro. Además, la mezcla entre el aire y el combustible se produce antes de que ingresen al orificio circular.

Como resultado, el proceso de encendido en un diésel es más lento y a mayor presión, permitiendo un consumo más eficiente con respecto al de un impulsor naftero.

### **Diésel y nafta: Consumo**

El diésel es un combustible que brinda una mayor eficiencia en cuanto a consumo, tanto por su encendido como por su composición, ya que puede convertir una mayor proporción de la energía del combustible en trabajo útil. Así, se logra un mayor rendimiento con menos líquido.

Gracias a sus propiedades, al diésel se lo recomienda en vehículos que recorren largas distancias o que requieren una gran potencia, como camiones y micros de larga distancia. En contrapartida, la nafta es preferible en autos compactos y livianos.

## Diésel y nafta: Contaminación

En cuanto a la contaminación, ambos combustibles también presentan diferencias. El diésel genera más óxido de nitrógeno (NOx) y partículas finas, que resultan perjudiciales para el medio ambiente y la salud de las personas. Eso sí: produce menos dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>).

Con respecto a la nafta, hablamos de un combustible que eroga mayormente CO<sub>2</sub>. Se trata de un gas que, en valores medios, no provoca daños, pero que en una alta concentración genera el denominado “efecto invernadero”.

En resumen, los gases generados por el diésel provocan daños princi-



palmente a la calidad del aire, lo que deriva en enfermedades respiratorias. A su vez, la nafta contribuye principalmente al cambio climático.

## Diésel y nafta: Costos y mantenimiento

En este apartado, el diésel aparece como un combustible generalmente más caro, aunque lo cierto es que los precios varían de acuerdo a cada país/región. Además, el motor que se alimenta con él dura más, pero su mantenimiento puede ser más costoso, debido a la complejidad del sistema de inyección y las emisiones.

Por su parte, la nafta es mayoritariamente más barata, y los impulsores con los que trabaja también deben recibir menor mantenimiento, lo que a largo plazo lo hace más económico.

## Diésel y nafta: Tipos de vehículos

Debido a todo lo anteriormente mencionado, cada uno de los combustibles suele utilizarse en determinados vehículos. Por el lado del diésel, es más común en máquinas pesadas, transporte de carga, industrial y agrícola, mientras que la nafta está más presente en automóviles particulares, motos, y otros vehículos compactos y medianos. ■

# PUMA ENERGY RALLY TEAM COMPETIRÁ EN EL DAKAR 2025

Fuente: Puma Energy

Esta nota es presentada por



Por cuarto año consecutivo, el Puma Energy Rally Team estará presente en el Rally Dakar 2025, el reto más exigente de esta disciplina, que se realizará del 3 al 17 de enero de 2025 y recorrerá cerca de 8.000 kilómetros en el duro desierto de Arabia Saudita.

En esta edición, se suma al equipo Puma Energy Rally Team, el experimentado piloto argentino Juan Cruz Yacopini, junto al guatemalteco, Francisco Arredondo, quien ya corrió el Dakar 2024 con el equipo, a bordo de una una KTM 450 Rally de Vas Team.

Yacopini también participó de la edición anterior del Rally Dakar y logró culminar la carrera en 18° lugar. Su temporada 2024 en el Mundial continuó con el Abu Dhabi Desert Challenge y también con el Rally Raid de Portugal, logrando el sexto puesto. Nuestro piloto desafiará el desierto con una Toyota Hilux Overdrive.

“Este va a ser mi quinto Dakar y siento que tengo las herramientas y la experiencia para hacer una gran carrera. Le agradezco enormemente a Puma Energy por confiar en mí para representar la marca”, destacó Yacopini. Por su parte, Arredondo es una figura muy reconocida en Centroamérica por sus excelentes performances como la escalada al Everest





en 2008, récords de velocidad en moto, incontables maratones, carreras míticas y un total de 15 participaciones en el Dakar desde su debut en 2004.

Previo al inicio de la carrera, nuestros competidores participarán del

shakedown en Arabia, donde podrán hacer las pruebas con sus vehículos y motos, para que al día siguiente se lleve a cabo el scrutineering que dará lugar a las revisiones técnicas para asegurar que

**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](http://www.kefrenargentinasrl.com.ar)

las unidades cumplan con los estándares establecidos.

*“Tenemos una gran confianza en el Puma Energy Rally Team, por su trayectoria, competitividad y por el arduo trabajo que viene realizando para el Dakar, que es el desafío más importante de esta disciplina a nivel mundial. Estamos muy contentos de estar representados por Yacopini, un gran piloto argentino”,* destacó Lucas Smart, gerente de marketing de Puma Energy.

Smart sostuvo que “es el cuarto año consecutivo que participamos con un team en el Dakar ya que estar presentes reafirma el compromiso de Puma Energy de acompañar el deporte de excelencia a nivel internacional”.

El alto nivel de dificultad se mantiene en esta nueva edición del Dakar, en particular con el nuevo desafío “48h chrono”, una etapa maratón tradicional y una estancia de tres días en el Empty Quarter, donde finalizará el rally. Esta 47° Edición se correrá entre Bisha y Shubaytah, la distancia será de 950 kilómetros (frente a los 540 km de 2024) y sobre un terreno más variado, alternando tramos técnicos y rápidos. ■



# EL CRECIMIENTO DE TU EMPRESA COMIENZA CON UNA INVESTIGACIÓN

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

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

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

☎ +54 9 11 2456-3493



  
**ESTRATEGIA**  
AUTOMOTRIZ



## Un sitio, todos los repuestos.

**Autopartesweb.com**  
*Entre especialistas*

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

