

ESTACION DE SERVICIO ACTUAL *Digital*

Año 19 • N° 86 • 2026 • Publicación Mensual •

Productos y Servicios para el Gerenciamiento de las Estaciones de Servicio



PUMP CONTROL: EL IMPACTO DE PAM+ EN LA ESTACIÓN DE SERVICIO.



BARDAHL: NUEVO LÍQUIDO DE FRENOS DOT 4 DE 350 ML



FERCOL MULTIUSO LANZA NUEVO FORMATO



AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES SUPERÓ 30.000 VISITANTES

Especialista en proteger motores y máquinas

WORLD FAMOUS BARDAHL

www.bardahl.com.ar · Seguinosen

Espacio de Publicidad

SERVICIOS PARA EL SECTOR PETROLERO EN ARGENTINA

Losi y Cía. ofrece soluciones en montaje, mantenimiento y equipos para la industria del petróleo con más de 60 años de experiencia.



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, repara-



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

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



Espacio de Publicidad



ción, 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 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

Espacio de Publicidad

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 una relación basada en el respeto mutuo, confianza y un dialogo constructor de posibilidades. Valores Confabilidad, 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



Espacio de Publicidad

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.

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.



Espacio de Publicidad



Ingeniería 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.■

Impulsá el cambio en tu estación

→ Diseñamos junto a vos una inversión que marque la diferencia.

18, 24 y 36 cuotas
BNA Conecta

Financiación Propia
Planes a medida

ENCORE 700 S

ENCORE 700

¿Necesitás asesoramiento?

Contactanos.

LOS I Y CIA 1956 - 2026

FECAC INICIA CICLO DE CAPACITACIONES

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

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



Se dio inicio al Ciclo de Capacitaciones FECAC 2026, un espacio orientado a fortalecer al sector mediante el intercambio de conocimientos, experiencias y herramientas de gestión.

En este primer encuentro del año participó Francisco Berdaguer, abogado especialista en Derecho Laboral y asesor legal de CECHA, quien dictó la charla “*La Reforma Laboral y su impacto en Estaciones de Servicio*”.

La actividad se realizó en la sede de la Federación de Expendedores



de Combustibles y Afines del Centro de la República (FECAC), con la presencia de más de 80 asociados.

El encuentro reunió a referentes del sector de Estaciones de Servicio, en el marco de una agenda de actualización sobre cambios normativos y su aplicación en la actividad.

Al cierre de la jornada, los participantes compartieron un asado de camaradería, que funcionó como espacio de networking e intercambio entre los asistentes. ■

KEFREN
WATER FINDING PASTE
FOR REFORMULATED & OXYGENATED FUELS
MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KOLBA KUT
MODIFIED
FOR REFORMULATED & OXYGENATED FUELS

GASOILA
Ad Propose 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

ARCA REFUERZA CONTROL DE COMBUSTIBLES

Fuente: Asesor Legal AESs

Esta nota es presentada por



Nuevo esquema de control para combustibles líquidos

La Resolución General 5835/2026 de la Agencia de Recaudación y Control Aduanero (ARCA) establece un sistema obligatorio para el control de combustibles mediante marcador y reagente.

El objetivo es diferenciar hidrocarburos con beneficios impositivos y prevenir fraude fiscal en toda la cadena.

Cómo funciona el sistema marcador/reagente

El esquema se basa en un método físico-químico aplicado en origen y verificado en destino:



Marcador: sustancia incorporada al combustible en refinerías o aduanas.

Reagente: compuesto que permite detectar el marcador mediante ensayos.

Obligaciones para Estaciones de Servicio

Las Estaciones de Servicio deben realizar ensayos obligatorios antes de descargar el combustible recibido.

Se consideran irregularidades:

- Presencia de marcadores industriales en combustibles comunes.
- Ausencia de marcador en zonas con beneficios fiscales, como la Patagonia.

La documentación (facturas y remitos) debe incluir la leyenda “Producto marcado” o “Producto sin marcar” y detallar el trazador.

Registro y reportes obligatorios

El sistema incluye regímenes de información semestrales mediante el servicio web “Trazado de combustibles”:

- Proveedores: ventas de marcadores y reagentes.
- Sujetos obligados: compras y stock.
- **Estaciones de Servicio** y distribuidores: resultados de ensayos realizados.

Fechas clave de implementación

- Vigencia: 20 de abril de 2026.
- Sistema web: desde el 1 de julio de 2026.
- Primer reporte: hasta el 30 de septiembre de 2026.

La norma reemplaza la RG 3.388 y actualiza los procesos de control.

Proveedores y productos autorizados

El reagente debe adquirirse exclusivamente a empresas autorizadas por ARCA, con sistemas homologados.

Es responsabilidad de las Estaciones de Servicio utilizar únicamente productos incluidos en el listado oficial. El incumplimiento se considera infracción.



Etapas de transición: registro manual

Hasta la habilitación del sistema web, las Estaciones de Servicio deben registrar los ensayos en un libro físico rubricado, con datos completos de cada operación.

Notificación de irregularidades

Las Estaciones de Servicio deben informar anomalías dentro de los 5 días mediante “Presentaciones Digitales”, adjuntando la documentación requerida.

Impacto en la operatoria

La medida introduce cambios en la operatoria de las Estaciones de Servicio, con mayor control previo a la descarga, trazabilidad documental y exigencias de registro.

Esto refuerza el seguimiento de los combustibles y eleva los estándares de control en toda la cadena.■

ESTACIONES DE SERVICIO RECLAMAN PRECIOS

Fuente: FEC // LU22 RADIO TANDIL

Esta nota es presentada por



La crisis del sector energético vuelve a impactar en las Estaciones de Servicio. El presidente de la Federación de Entidades de Combustibles, Juan Carlos Basílico, advirtió un escenario marcado por pérdida de rentabilidad, presión impositiva y falta de reglas claras en la formación de precios.

Basílico señaló la falta de previsibilidad en el mercado y recordó que el combustible sufrió aumentos ligados al contexto internacional. “Con el tema de la guerra aumentó un 30% el combustible”, explicó, y agregó

que YPF dispuso un congelamiento de precios por 45 días para evaluar la situación.

También cuestionó la lógica de los valores: “Baja el barril y la nafta no baja. Aumenta el dólar y la nafta aumenta. Baja el dólar y no la bajan”.

Según planteó, esta dinámica genera malestar en los consumidores.

En relación al consumo, explicó que los usuarios suelen cargar dinero en lugar de litros, lo que diluye la percepción de los aumentos diarios, aunque el impacto se refleja en el gasto mensual.



T6
CONTROL DE ACCESO AUTÓNOMO

- IDEAL PARA USAR CON PIN DE ACCESO Y/O TARJETA DE PROXIMIDAD
- PERMITE UN RÁPIDO INGRESO A BAÑOS Y/O SECTORES DE ACCESO RESTRINGIDO ACTIVANDO CERRADURA ELECTROMAGNÉTICA
- DISEÑO MODERNO
- FÁCIL INSTALACIÓN

KIT DE INSTALACIÓN PARA PUERTA

CERRADURA ELECTROMAGNÉTICA

- FUERZA DE SUJECIÓN 280 KG
- SENSOR DE ESTADO
- LED INDICADOR DE ESTADO
- HERRAJES "L" y "Z"

BOTÓN DE SALIDA

- MATERIAL: PLÁSTICO
- COLOR: BLANCO

ET-F7

CONTROL DE ASISTENCIA Y ACCESO

RELOJ MULTIBIOMÉTRICO PARA CONTROL DE PERSONAL CON LA MÁS AVANZADA TECNOLOGÍA DE RECONOCIMIENTO FACIAL Y HUELLA DIGITAL DEL MERCADO, PIN DE ACCESO Y/O TARJETA DE PROXIMIDAD. INTEGRADO CON SOFTWARE DE PC CONVENCIONAL

DISEÑO MODERNO Y DE FÁCIL INSTALACIÓN

- FUNCIÓN OPCIONAL: CONTROL DE ACCESO PARA APERTURA DE PUERTA ACTIVANDO CERRADURA ELECTROMAGNÉTICA
- SOFTWARE OPCIONAL: CONTROL NUBE REQUIERE WIFI PARA QUE EL DISPOSITIVO ESTÉ EN LÍNEA Y OPERATIVO EN LA NUBE

SOFTWARE CONTROL NUBE

NUESTRO SOFTWARE DE CONTROL HORARIO CUENTA CON UNA PLATAFORMA EN LA NUBE QUE LE PERMITE UNA RÁPIDA INTERACCIÓN CON EL DISPOSITIVO. AL GENERARSE UNA FICHADA, SE VE REFLEJADA AUTOMÁTICAMENTE EN EL SISTEMA, LO QUE PERMITE SABER EN TIEMPO REAL SI UNA PERSONA LLEGÓ A TIEMPO O NO. PARA VISUALIZAR LA INFORMACIÓN, SE PUEDE ACCEDER A LA PLATAFORMA DESDE UNA PC O CUALQUIER DISPOSITIVO CON ACCESO A INTERNET COMO CELULAR, TABLET O NOTEBOOK. LA TRANSFERENCIA DE DATOS BIOMÉTRICOS ENTRE DISPOSITIVOS VINCULADOS ES AUTOMÁTICA, POR LO QUE ES IDEAL PARA EL CONTROL DE SUCURSALES Y/O SECTORES.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- MEDIDAS: 115 x 75 x 18 mm
- ALIMENTACIÓN: 12 VOLTS
- DISTANCIA DE RECONOCIMIENTO: 1 - 5 cm
- MÉTODOS DE ACCIONAMIENTO:
TARJETA ò PIN - TARJETA Y PIN

SISTEMA AUTOMÁTICO DE CARGA DE TARJETAS



REGISTRADORES DE CONTROL S.A.
IMPORTADOR - EXPORTADOR



Otro eje del reclamo es la presión impositiva. Basílico advirtió que no se pueden aplicar “impuestos sobre impuestos” y cuestionó tasas municipales que encarecen el combustible, como el caso de Neuquén con un 4,5%. Señaló que estos costos terminan trasladándose al precio final.

El dirigente también mencionó el aumento de costos operativos en el sector, incluyendo paritarias, energía eléctrica, servicios y tasas. Incluso ejemplificó con fuertes incrementos en servicios básicos.

A esto se suma el desfasaje entre compra y reposición del combustible, ya que los precios pueden variar de un día a otro, afectando la operatoria diaria de las Estaciones de Servicio.



En cuanto a la inversión necesaria, remarcó que el negocio requiere una estructura sólida, con costos elevados en equipamiento y logística. También cuestionó la relación con las petroleras y la baja capacidad de negociación de algunos actores del sector.

Basílico planteó que la prioridad es sostener salarios y obligaciones básicas, lo que deja márgenes muy reducidos para la rentabilidad. En ese marco, destacó el rol del personal en la atención diaria.

Finalmente, llamó a una revisión del esquema actual y anticipó una próxima reunión en Tandil para continuar el debate sobre la situación del sector. ■

CESGAR DEFINE PROTOCOLO EN SANTA FE

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

Esta nota es presentada por



Gestión de seguridad para el sector

Cesgar y el Ministerio de Seguridad y Justicia trabajan en un protocolo conjunto de prevención y respuesta.

CESGAR mantuvo una reunión con autoridades del Ministerio de Seguridad y Justicia de la provincia de Santa Fe para analizar herramientas de prevención y respuesta ante posibles situaciones de inseguridad que afecten al sector.

El encuentro contó con la participación del secretario de Análisis y Gestión de la Información, Esteban Santantino, y la subsecretaria de

Articulación y Enlace con el Sector Privado, Karina Chumpitaz.

Por parte de CESGAR participaron su presidente, Juan Manuel Rumín; el vicepresidente, Marcelo Herrero; el tesorero, Sergio Martínez; y la secretaria, Andrea Larumbe. También estuvieron presentes Nora y Silvana Mastrogiuseppe, en representación de La Blanca SRL.

La reunión se realizó a partir de la situación de usurpación sufrida por la empresa La Blanca SRL, en el contexto del conflicto policial registrado en febrero frente a la Unidad Regional II. Este hecho motivó la necesidad de avanzar en mecanismos que aporten mayor previsibilidad y resguardo a los operadores del sector.

Como resultado del encuentro, se acordó trabajar en la elaboración de un protocolo interno de actuación por parte de CESGAR. Este será posteriormente complementado por el Ministerio de Seguridad, incorporando los procedimientos correspondientes a su ámbito de intervención.

Desde la cámara se destacó la importancia de fortalecer los canales de articulación con el sector público, con el objetivo de desarrollar herramientas de respuesta coordinada ante situaciones críticas y acompañar de forma permanente a sus asociados. ■

FECAC PARTICIPA EN LA BOLSA DE COMERCIO

Fuente: FECAC

Esta nota es presentada por



La Federación de Expendedores de Combustibles y Afines del Centro de la República (FECAC) participó de un almuerzo en la Bolsa de Comercio de Córdoba, en el marco de un nuevo Ciclo de Coyuntura.

El encuentro contó con la presencia de la senadora nacional Patricia Bullrich y reunió a referentes del sector en un espacio de análisis y debate sobre la actualidad económica.

Desde FECAC destacaron la importancia de sostener este tipo de ins-



tancias, que permiten generar vínculos y promover el intercambio entre el sector público y privado.

Según la entidad, estos espacios de encuentro resultan clave en un contexto que exige mayor articulación entre actores económicos y políticos para acompañar el desarrollo del país. ■



LA AMENAZA QUE GENERA EL AVANCE DE LOS AUTOS CHINOS



La amenaza que genera el avance de los autos chinos:

“hay empresas que podrían cerrar”

La sobreoferta en el negocio de autopartes, la rentabilidad y el avance chino se configuran como desafíos claves para el sector

Apesar de que las ventas de autos 0km se recuperaron en marzo luego de dos meses en caída, no todas son buenas noticias en el mundo automotor, ya que la industria autopartista enfrenta una dinámica más compleja.

Mientras crecen los patentamientos, la participación de piezas de ori-

gen local en la fabricación de esos vehículos se reduce, lo que abre interrogantes sobre la competitividad del sector y su sostenibilidad a largo plazo.

A pesar de que en 2025 se vendieron significativamente más vehículos que el año anterior, la fabricación local de vehículos bajo un 3,1% y las exportaciones un 10,8%, según los datos de la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA). Esto muestra que el crecimiento de las ventas se dio por las importaciones de vehículos.

Ese fue uno de los ejes centrales que le planteó a LA NACION, Javier Flores, director de la consultora Estrategia Automotriz, durante una



entrevista realizada en el marco de Automechanika, la exposición que reúne a los principales actores del negocio de autopartes y posventa, un mercado de estrecha relación con la producción de vehículos.

Flores explicó que este fenómeno responde a dos factores: la exportación de unidades de mayor valor, como las pickups, y una posible ineficiencia en la cadena de suministros nacional. Este punto resulta crítico porque el mercado de reposición depende directamente del equipamiento original del vehículo.

En ese sentido, advirtió que una menor participación de piezas locales impacta también en toda la cadena posterior, desde distribuidores hasta talleres.



“Afecta la industria local de autopartes, que no solo le cuesta mucho crecer en la integración, sino que además ve crecer un parque en el que no participa en los vehículos. Si quiere participar del mercado de reposición, lo obligaría a desarrollar piezas exclusivamente para la posventa, situación que se da fuera de las concesionarias, según las marcas, entre el segundo y cuarto año de venta del vehículo”, agregó Flores.

Un mercado sobredimensionado

Pero no es el único problema para el sector autopartista, ya que más allá de la evolución de la demanda, Flores advirtió sobre un fenómeno que atraviesa al negocio, que es la elevada cantidad de actores en relación con el volumen de consumo en algunas localidades.

Según sus estimaciones, el parque automotor ampliado —que incluye vehículos livianos, pesados, motos y maquinaria— ronda los 26 millones de unidades, atendidas por unos 80.000 comercios vinculados a la actividad.

“La cantidad de oferentes está sobredimensionada en algunas localidades”, indicó. Esto se traduce en una fuerte competencia y en la necesidad de revisar modelos de negocio. El cambio de paradigma que

generó la apertura de las importaciones plantea un desafío muy grande para muchas empresas.

Para ilustrarlo, planteó un ejemplo logístico: *“Un comercio con capacidad de entrega en un radio de dos kilómetros en todas las direcciones puede cubrir una superficie considerable, de unos 12,5 kilómetros, lo que reduce la necesidad de una alta densidad de puntos de venta. Sin embargo, en ciudades como Buenos Aires la cantidad de locales supera ampliamente esa lógica”*.

Este escenario abre la puerta a procesos de reconversión, fusiones o incluso salida de algunos jugadores del mercado.

Más oferta, pero no necesariamente más demanda

En paralelo, el sector atraviesa un cambio en su dinámica comercial. Tras años marcados por la inflación y la escasez de productos, donde predominaba el stock preventivo como ahorro, hoy el negocio se orienta más hacia el consumo real.

“Se terminó la venta especulativa”, explicó Flores. En muchos casos, los precios de autopartes se estabilizaron o incluso retrocedieron en términos reales, en un contexto de mayor oferta y menor acumulación de inventarios.

El problema es que “esa mayor disponibilidad convive con un consumo que no crece al mismo ritmo, lo que profundiza la competencia entre marcas y comercios”, analizó el especialista.

El desafío chino y la adaptación local

La irrupción de marcas chinas es otro de los factores que reconfiguran el mercado. En los últimos años, estos vehículos mejoraron significativamente en tecnología y calidad, y comenzaron a construir sus propias redes de marca.



Su crecimiento en la Argentina es exponencial, donde hoy representan cerca del 11% de los patentamientos. A pesar de esto, aún simbolizan un número ínfimo en el parque automotor circulante (cerró el año pasado con 15.784.385 vehículos).

Si se suman motos, tractores, embarcaciones deportivas con motor y maquinaria vial o de minería, el número asciende a 25.640.000 unidades disponibles para mantenimiento y reparación del sector, según Estrategia Automotriz.

La gran incógnita de los consumidores ya no pasa sobre el modelo, sino en la capacidad de brindar un buen servicio de postventa, donde por el momento existe una brecha. *“Falta consolidar el respaldo y la disponibilidad de repuestos”*, indicó.

En su análisis, el director de la consultora considera que armar una buena red de postventa requiere de mucho conocimiento, inversión y tiempo, algo que no harán todas las marcas por igual.

“Cuando uno compra un vehículo, en realidad compra posventa”, sostuvo.

La frase resume una lógica que, en la práctica, se traduce en la disponibilidad de repuestos, la existencia de una red de servicio y la capacidad de resolver fallas a lo largo del tiempo.

Un ejemplo de este caso es el Ford Territory, que se fabrica en China



pero al tener el respaldo de una marca histórica con una amplia red de postventa se transformó en el SUV más vendido de la Argentina. Para los fabricantes locales, el desafío es mayor. Competir con la escala y los costos de producción de China resulta complejo, por lo que la diferenciación apunta a apoyarse en el servicio, la cercanía y la rapidez de respuesta.

A su vez, destacó el rol central del mecánico independiente dentro de este ecosistema. Según detalló, cerca del 80% de las reparaciones se realizan fuera de la red oficial, lo que convierte a estos talleres en un eslabón clave del sistema.■

YPF AUMENTA PRODUCCIÓN EN LA ANGOSTURA

Fuente: YPF

Esta nota es presentada por



YPF alcanzó un nuevo hito operativo con el desarrollo del bloque no convencional La Angostura Sur, uno de los cinco más productivos de Neuquén y operado en su totalidad por la compañía.

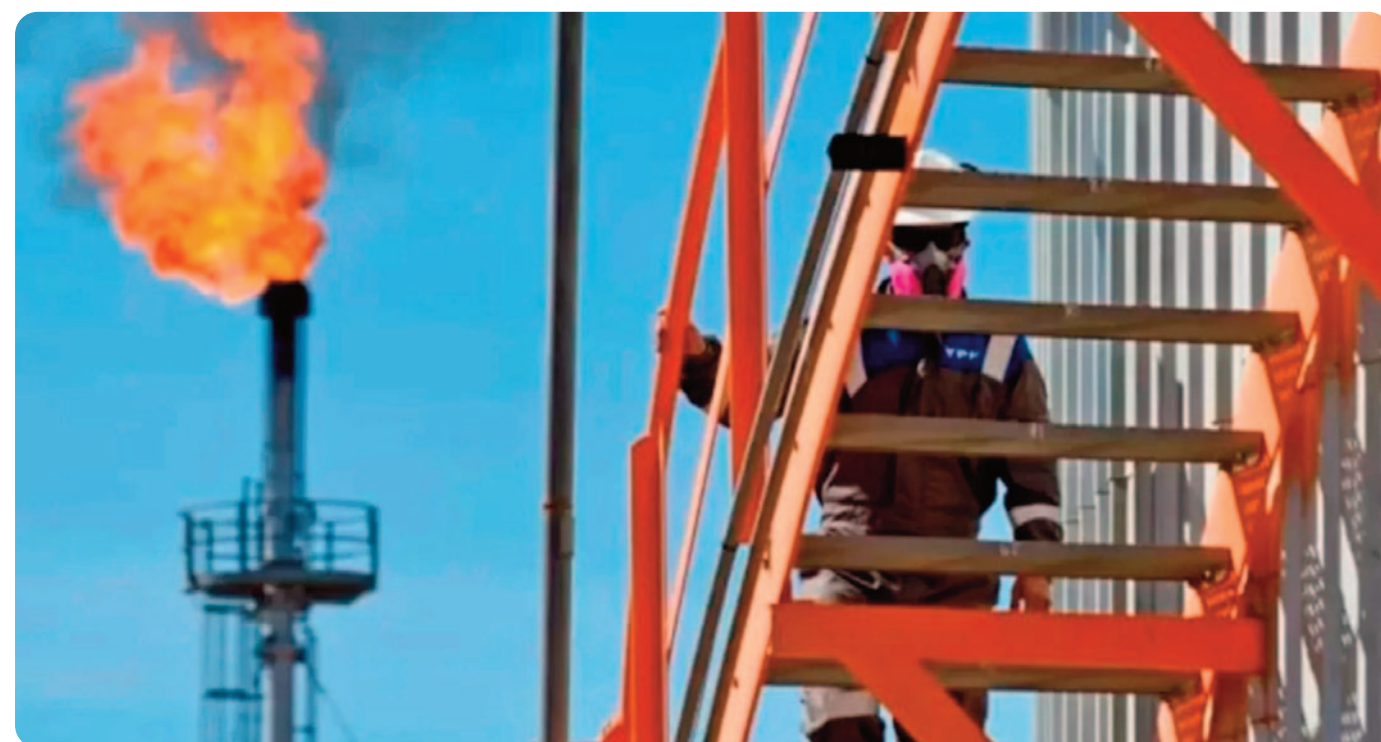
En menos de un año y medio, la producción pasó de 2.000 a 47.000 barriles diarios, marcando un crecimiento significativo para la actividad energética.

El avance se logró mediante un cambio integral en el modelo operativo, basado en diseño modular, escalabilidad y monitoreo en tiempo real

desde el Real Time Intelligence Center (RTIC). Este esquema permitió optimizar el rendimiento de cada pozo y mejorar la eficiencia del bloque.

Gracias a esta transformación, YPF multiplicó por 20 la producción en un período reducido, consolidando a La Angostura Sur como un caso de referencia dentro del desarrollo no convencional.

El resultado refuerza la capacidad de la compañía para ejecutar proyectos de gran escala y contribuye al posicionamiento del país en el escenario energético global. ■




ESTRATEGIA
AUTOMOTRIZ

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

✉ comercial@estrategiaautomotriz.com

☎ +54 9 11 2456-3493

INTI: RECORTE IMPACTA CONTROLES CLAVE

Esta nota es presentada por



Fuente: La política ambiental



Recorte en el INTI y efectos en controles técnicos

La reducción de servicios del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) abrió un escenario de incertidumbre sobre quién asumirá tareas clave de control en Argentina.

El organismo tenía un rol central en la verificación de calidad en múltiples áreas: alimentos, combustibles, agua, materiales de construcción, seguridad eléctrica y equipos industriales.

La disminución de estas funciones genera interrogantes sobre la continuidad de controles técnicos que impactan en la vida cotidiana.

Controles que podrían verse afectados

El INTI realizaba análisis sobre:

- Calidad de combustibles y funcionamiento de surtidores
- Presencia de bacterias en alimentos
- Calidad del agua y contaminantes
- Residuos industriales
- Precisión de balanzas
- Seguridad de productos eléctricos

La reducción de estos servicios podría generar menor fiscalización y mayor margen para irregularidades, según advierten distintos sectores.

En algunos casos, laboratorios privados podrían cubrir parte de la demanda, aunque no siempre existe capacidad suficiente, especialmente en regiones donde el INTI era el principal soporte técnico.

Impacto en pymes y producción

Las pequeñas y medianas empresas dependen del INTI para certificar productos, validar procesos y cumplir requisitos de mercado.

El traslado de estos servicios al ámbito privado implica mayores costos. Para muchas pymes, esto puede convertirse en una barrera para pro-

ducir o exportar. Además, ciertos ensayos requieren equipamiento y especialización que no está ampliamente disponible fuera del organismo.

Un contexto de recortes en organismos técnicos

La situación se suma a ajustes recientes en otros organismos como el Servicio Meteorológico Nacional y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

En estos casos, se advierte sobre posibles impactos en:

- Capacidad de pronóstico climático y alertas tempranas
- Seguimiento de fenómenos extremos
- Asistencia técnica al sector agropecuario

Pérdida de capacidades técnicas

Uno de los principales riesgos es la pérdida de capacidades construidas durante décadas.

La salida de especialistas, el cierre de laboratorios y la falta de inversión en equipamiento dificultan una eventual recuperación en el corto plazo.

Este escenario abre un debate sobre el rol del Estado en el control técnico, la calidad de los productos y la sostenibilidad de los sistemas de producción. ■

 **autopromotec**

26 – 29 Mayo 2027
Bologna – Italia



Road to Autopromotec 2027

**31° Feria Bienal Internacional
de los Equipos y del Aftermarket
Automovilístico**

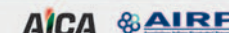


www.autopromotec.com | info@autopromotec.it

Con el patrocinio de



Promovido por



Miembro de



Organizado por



En colaboración con



BARDAHL: NUEVO LÍQUIDO DE FRENOS DOT 4 DE 350 ML

Esta nota es presentada por



Brinda mayor seguridad en el frenado bajo todo tipo de condición.

Por qué usarlo

Porque el sistema de frenos es un elemento de seguridad vital, sometido a las más altas exigencias.

Beneficios

*Compuestos sintéticos de alto punto de ebullición, aditivos antioxi-

rosivos y antioxidantes. *Compatible con otros fluidos normalizados. *Aprobado por las normas Mercedes Benz 331.0 *Excede las normas DOT4 e Iram-Aita 6H4. *Protección contra los metales que componen el sistema. *Alta estabilidad térmica y mecánica. *Utilizable hasta -40°C. *Supera normas nacionales e internacionales. *C.H.A.S.

Modo de uso

Seguir las directivas del fabricante del vehículo. Mantenga el LIQUIDO PARA FRENOS limpio y no contaminado.

Importante

los líquidos para frenos tienen una vida útil, las fábricas automotrices recomiendan el cambio del líquido cada 2 a 3 años.

**LÍNEA MECÁNICA
LÍQUIDO PARA FRENOS**

**LÍQUIDO PARA FRENOS
TIPO 4 DOT 4**

100 cm³ 250 cm³ 350 cm³ 500 cm³ 1 Litro

DOT 4 TIPO 4

- ✓ Fórmula alto rendimiento.
- ✓ Máxima protección.



LÍQUIDO PARA FRENOS

TIPO 4 / DOT 4 

> Ficha Técnica del Producto

Presentación



Botella Botella Botella Botella

Descripción del producto

Fluido especialmente desarrollado para ser usado en sistemas de frenos a discos en las 4 ruedas o en todo sistema que este sometido a condiciones severas de funcionamiento o a altas cargas. Excede ampliamente las exigencias de las normas DOT 4 e IRAM/AITA 6-H4 (TIPO 4) y es totalmente compatible con otros fluidos normalizados. Intervienen en su formulación compuestos sintéticos de alto punto de ebullición, aditivos anticorrosivos y antioxidantes. Producto elaborado bajo estricto control de calidad y satisface todos los requisitos fundamentales en un sistema tan importante, por su función, como lo es el de frenos.

Aplicación

Para todo tipo de sistema que requiera este tipo de fluido.

Instrucciones

- 1). Para agregar Líquido para Frenos siga las directivas de vehículo.
- 2). Mantenga el Líquido para Frenos limpio y no contaminado. La contaminación con suciedad, agua, derivados del petróleo y otros minerales pueden generar fallas en los frenos o deterioros que motiven costosas reparaciones.
- 3). Conserve el Líquido para Frenos en su envase original. Mantenga el envase limpio y bien cerrado para evitar la absorción de humedad.
- 4). Dada su toxicidad, no ingerir y evitar el contacto con la piel y ojos.
- 5). ¡Atención! No vuelva a llenar el envase y no lo use para otros líquidos.

IMPORTANTE: CONTROLE EL NIVEL DEL LIQUIDO POR LO MENOS UNA VEZ AL MES O CADA 2.000 Km. USE SOLO PRODUCTOS QUE CUMPLAN LAS NORMAS DOT4 O IRAM/AITA 6-H4 (TIPO 4).



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

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



LÍQUIDO PARA FRENOS

TIPO 4 / DOT 4 

> Ficha Técnica del Producto

Presentación



Botella Botella Botella Botella

Análisis típico

ENSAYOS	MÉTODOS	VALOR TÍPICO
Color	Visual	Ligeramente ámbar
Pto. de ebullición °C ERBP	IRAM/AITA 6-H2	250
Pto. de ebullición del líquido húmedo WERBP °C	IRAM/AITA 6-H2	150
Viscosidad a -40°C en cSt	IRAM/AITA 6-H2	1408
Ph	IRAM/AITA 6-H2	9.3
Contenido de agua %	IRAM/AITA 6-H2	0.1
Estabilidad del fluido A altas temperaturas Química	IRAM/AITA 6-H2	0 0
Ensayo de corrosión Cambio de peso en mg/cm2		
Hojalata		<0.1
Acero		<0.1
Aluminio	IRAM/AITA 6-H2	<0.1
Hierro		<0.1
Bronce		<0.1
Cobre		<0.1
Zinc, SAE 925		<0.1
Aspecto del líquido		pasa

Importante

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



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

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

KEFREN: BOMBAS, MEDIDORES Y ACCESORIOS PARA ACEITES

EQUIPOS Y ACCESORIOS PARA GRASAS Y ACEITES



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

Kefren ofrece soluciones para el trasvase, almacenamiento y medición de combustibles y lubricantes. Su catálogo incluye bombas neumáticas, picos antigoteo, medidores y embudos, diseñados para facilitar el trabajo en talleres y estaciones de servicio.

Con stock permanente y representación exclusiva de marcas reconocidas como GROZ, SAMOA, OPW, PIUSI y FILL RITE, Kefren garantiza productos confiables para el manejo de aceites y otros fluidos.

A continuación, se presentan algunos de los accesorios disponibles para optimizar el proceso de lubricación.

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

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



PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

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



BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION

MEDIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR

PIEZAS PARA BOMBAS INDUSTRIALES

MEDIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE

PIUSI

BOMBAS 220 VOLTIOS UREA

BOMBAS SUZUPARA BLUE AC

NOZZLE METERS K500

NOZZLE METERS K40

DISPENSER ST WITH METER + FILTER

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

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

www.kefrenargentinasrl.com.ar



NDN/03/3-8F/B: Pico manual antigoteo con rosca hembra de 3/8" BSPT.

MSR/P/FI: Medida con pico flexible, capacidad: 1 litro.

MSR/P/F5: Medida con pico flexible, capacidad: 5 litros.

FNL/8: Embudo plástico con capacidad de 1,7 litros.

FNL/9B: Embudo plástico con capacidad de 3 litros, incluye adaptador de 2".

ORP/5I/N: Bomba con cabezal neumático, conexión neumática de 1/4", salida de 1/2" BSP hembra.

Caudal: 15 LPM.

Presión de trabajo: 60 a 145 PSI (4 a 10 BAR).

Máxima viscosidad: SAE 140.

Para más información:

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

de 14 a 17 horas - TE: 4442-0112 // 4622-9857 -2853 // 4462-5003

info@kefrenargentinasrl.com.ar/ ventas@kefrenargentinasrl.com.ar



FERCOL MULTIUSO LANZA NUEVO FORMATO

Esta nota es presentada por



En el día a día de una estación de servicio, un comercio o incluso en el uso doméstico, hay una necesidad que se repite: contar con soluciones prácticas, rápidas y efectivas para resolver tareas de mantenimiento. En ese contexto, los productos multiuso se consolidan como aliados clave por su versatilidad y amplio rango de aplicaciones.

Desde aflojar piezas agarrotadas hasta lubricar mecanismos o proteger superficies frente a la corrosión, este tipo de productos permite resolver múltiples situaciones con una sola herramienta. Su valor radica

justamente en eso: simplificar, optimizar tiempos y ofrecer una respuesta eficiente ante diferentes necesidades.

El Multiuso es, además, un producto transversal. No está pensado únicamente para el mantenimiento del vehículo, sino que también encuentra aplicación en el hogar, en el ámbito industrial o en tareas cotidianas. Bisagras, tornillos, ejes, cerraduras o cualquier sistema expuesto al desgaste o al óxido pueden beneficiarse de su uso.

Tal como se detalla en su formulación, el Multiuso de FERCOL actúa como lubricante, desbloqueante y antioxidante, permitiendo liberar piezas trabadas y proteger componentes sometidos a rozamiento continuo. Esta combinación de funciones lo convierte en una opción confiable tanto para profesionales como para usuarios finales.



En línea con la evolución de nuestros productos, hoy presentamos este clásico en un nuevo formato de 230 cm³, más compacto, estético y práctico. Esta nueva presentación no solo mejora su portabilidad -facilitando que el usuario lo tenga siempre a

mano-, sino que también acompaña una experiencia de uso más cómoda y alineada con los hábitos actuales.

Este lanzamiento forma parte de la renovación integral de nuestra línea de aerosoles, un proceso en el que buscamos no solo actualizar la imagen, sino también optimizar cada detalle del producto: desde su identificación en góndola hasta su funcionalidad en el uso diario. Para el punto de venta, esto también representa una oportunidad. Los productos multiuso tienen una alta rotación y un público



¿TE INTERESA VENDER NUESTROS PRODUCTOS?

Contactanos y descubrí todos los beneficios de trabajar con Fercol.

FERCOLLUBRICANTES.COM.AR (00 54 11) 5277-7772 11 4940 6593

amplio, lo que los convierte en un complemento ideal dentro de la oferta. Su practicidad, sumada a una presentación más moderna y atractiva, favorece la exhibición y potencia la decisión de compra.

Porque cuando un producto logra resolver distintas necesidades con eficacia, se transforma en un imprescindible. Y cuando además evoluciona para ser más práctico y accesible, su valor se potencia aún más.

En FERCOL, seguimos desarrollando soluciones que acompañan el trabajo diario, con la confiabilidad de siempre y una mirada puesta en mejorar la experiencia de uso en cada detalle. ■

POR CARLA COLOMBO -

Gerenta de comunicaciones y recursos humanos

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

www.fercollubricantes.com.ar

Seguinos en nuestras Redes Sociales



¿TE INTERESA VENDER
NUESTROS PRODUCTOS?

Contactanos y descubrí todos los
beneficios de trabajar con Fercol.



GUIA PARA ELEGIR REJILLAS SEGUN EL TRANSITO VEHICULAR

Industrias Edigma recomienda modelos de rejillas según vehículos livianos o pesados, optimizando diseño y costos.



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

En Industrias Edigma, empresa argentina, con más de 12 años de ex-

perencia, 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,

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS

INDUSTRIAS EDIGMA S.R.L.

- ENVIOS A TODO EL PAIS
- AMPLIO STOCK GALVANIZADO

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

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

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

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

Nuestra web: www.industriasedigma.com.ar



Espacio de Publicidad

PRODUCTOS DE PROTECCION TOTAL CON TECNOLOGIA 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 Botanol son fabricados con P.V.C. Policloruro de Vinilo Virgen y son reconocidos en el mercado Nacional e Internacional,

Espacio de Publicidad



brindando soluciones específicas a cada necesidad de protección, terminación y decoración.

Nuestros productos están específicamente destinados a utilizarse como antichoques, protección de paredes, columnas, zócalos, etc..

Son inalterables, no requieren de mantenimiento, y son de simple y rápida colocación. El compromiso con la calidad, entrega y atención al cliente, son los tres pilares en los que se sostiene la historia de Botanmol, considerando las nuevas necesidades e innovaciones que pueden aplicarse en el crecimiento exponencial del mercado actual.

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

- Desarrollamos, fabricamos y distribuimos una amplia gama de productos de plástico de las mejores tecnologías de protección.
- Continuamos con nuestra expansión geográfica y liderazgo en el

Espacio de Publicidad



mercado, manteniendo la excelencia en toda su cadena de valor.

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

Para más información botanmol@botanmol.com ///

www.botanmol.com



BOTANMOL[®] S.A.
MOLDURAS Y PERFILES PLASTICOS

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

Señalización, protección, seguridad para las estaciones de servicios



Protecciones de islas



Reductores y lomos de burro



Calzas para camiones



Topes de estacionamiento

Visite nuestra pagina web : www.botanmol.com



Espacio de Publicidad

NIERI SURTIDORES. CONECTANDO CAMINOS DESDE 1949



Nieri Surtidores, fundada por Don Juan Nieri, con más de 75 años de actividad en la industria del abastecimiento de combustibles líquidos, venden, reparan y realizan el mantenimiento de surtidores nuevos y reacondicionados para estaciones de servicio.

Además, comercializan surtidores nuevos, así como también reacondicionan equipos multimarca, a los que se los somete a un proceso completo de revisión, reparación y pruebas funcionales, certificando su correcto funcionamiento.

Espacio de Publicidad



NIERI Surtidores, asiste a las principales petroleras del país: YPF, AXION, PUMA, DAPSA entre otras, brindándoles en forma directa

Instalación, Mantenimiento y Reparación Integral de Surtidores Venta de Equipos Nuevos y Reacondicionados



Contamos con Cargadores Eléctricos
Nuevos de Última Generación



J. P. Angulo 1471 - Avellaneda - Argentina - +54 (11) 4201-1056 / 4201-9214
Whatsapp +54 11 5825-7505 - Info@nisurt.com.ar
www.nierisurtidores.com.ar

Espacio de Publicidad

todo tipo de soluciones. El requerimiento de servicios, a nivel País se incrementa en forma exponencial, gestando así una ampliación de los servicios, que abarcan especialidades como: Eléctrica-electrónica, Tecnológica, Imagen, Sistemas, Telemedición, etc.

NIERI Surtidores, se encuentra equipada con las herramientas y equipos imprescindibles para la reparación, alistamiento, prueba y manteni-



Espacio de Publicidad



miento tanto electrónico como mecánico del surtidor de combustible. Disponen de equipos para el pintado de paneles y cuentan con un amplio stock de materiales para efectuar el recambio de los mismos. Habitualmente, se realizan cursos de capacitación teórico-práctico, ya sea para su personal, como así también para los distintos subcontratistas del país incluyendo al personal de los clientes.

La dotación cuenta con auditorías operativas que mediante controles sistemáticos y al azar chequea el servicio brindado por el personal y sus subcontratados, para garantizar el cumplimiento de los elevados estándares de calidad.

Espacio de Publicidad



NIERI
 SURTIDORES


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.

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

Espacio de Publicidad

Ultimamente, han incorporado, Cargadores Eléctricos de Petrotec, empresa que también produce surtidores tradicionales. Los equipos, identificados con la submarca Gelonex, ofrecen distintas potencias y se adaptan tanto a instalaciones domiciliarias como a estaciones de servicio.

Los cargadores son herméticos y pueden ser instalados a la intemperie, determinando el tiempo de carga, el propio vehículo.■



Para más información:

Tel: +54 (011) 4201-1056 // 4201-9214

Whatsapp +54 9 11 5825-7505 // Email: info@nisurt.com.ar

www.nierisurtidores.com

Espacio de Publicidad

PUMP CONTROL: EL IMPACTO DE PAM+ EN LA ESTACIÓN DE SERVICIO

Esta nota es presentada por



En Argentina, el negocio de las estaciones de servicio se volvió una ecuación cada vez más ajustada. Según los últimos datos oficiales de la Secretaría de Energía, durante septiembre se despacharon 1.376.837 metros cúbicos de combustibles al público, con un crecimiento inter-anual del 4,8%, pero con márgenes que siguen bajo fuerte presión. En este contexto, cada litro cuenta, y el control preciso de los surtidores dejó de ser una opción para convertirse en una necesidad estratégica. Estudios sectoriales indican que el margen bruto promedio de una estación de servicio ronda el 8%, aunque en Argentina ese número suele ser menor debido a costos laborales, carga impositiva y alta inflación.

Soluciones para ESTACIONES DE SERVICIO



CONTROLADOR DE SURTIDORES

Con PAM+ puede obtener el control absoluto de su estación de servicio. Nuestra solución le permite controlar todos los movimientos realizados por los surtidores de su playa y almacenar esta información dentro de PAM+ y de Head Office, nuestra solución en la nube. Escanee el QR para más información.



CONTROL DE STOCK Y FUGAS PARA TANQUES

Solución para medir el stock y detectar fugas en tanques de combustible integrada a Head Office, nuestra solución en la nube. Lleva un estricto control de inventarios, previene la contaminación de terrenos y contratiempos de sobrellenado de tanques. Escanee el QR y conozca todas nuestras soluciones en telemetría.



HEAD OFFICE

Head Office es una solución flexible y escalable diseñada para gestionar de forma remota estaciones de servicios, sin importar el dispositivo o el lugar del mundo en el que se encuentre. Esta solución en la nube pone a su disposición cantidad de despachos y el volumen de cada uno de ellos, los ingresos y egresos de productos en los tanques, importe de cada venta y reportes de cierre de turno y día, facilitando la conciliación de stock, todo en tiempo real y a través de cualquier dispositivo o lugar del mundo. Obtenga más información visitando pump-control.com



Guaminí 2062/64 (C1440ESN) Ciudad de Buenos Aires - Argentina

+54 011 4047-9912

ventas@pump-control.com

pump-control.com

PumpControlSRL

Pump Control SRL

Pump Control SRL

pump_control

PumpControlSRL

Espacio de Publicidad

Con rentabilidades tan finas, errores de despacho, diferencias de stock, fallas humanas o falta de información en tiempo real pueden impactar directamente en el resultado mensual del negocio.

Aquí es donde la tecnología juega un rol clave. El controlador de surtidores PAM+ de Pump Control fue desarrollado justamente para responder a este desafío. Se trata de un equipo industrial que registra y almacena cada despacho, tanto de combustibles líquidos como de GNC, permitiendo un seguimiento exacto de ventas por turno, día y mes, por producto, surtidor y medio de pago.

A diferencia de soluciones basadas solo en software, PAM+ funciona de manera independiente, sin depender de una PC, con acceso local



Espacio de Publicidad

por red LAN y remoto vía web. Esto permite al operador o al dueño de la estación visualizar la información en tiempo real, realizar cambios de precios simultáneos en todos los surtidores y obtener reportes detallados que facilitan la toma de decisiones.

En un mercado donde el volumen vendido define la supervivencia, reducir pérdidas invisibles y profesionalizar el control operativo puede marcar la diferencia entre sostener el negocio o perder rentabilidad mes a mes. La automatización del despacho, la trazabilidad de cada litro y la seguridad de la información ya no son solo ventajas tecnológicas: son herramientas clave para competir en la nueva realidad del sector estacionero argentino.■



Un Negocio Seguro y Rentable

ventas@pump-control.com

www.pump-control.com

Espacio de Publicidad

GRUPO OLC: VENTA MAYORISTA Y MINORISTA DE COMBUSTIBLES

Naftas y diésel directo de petroleras líderes. Operamos en todo el país con experiencia y servicio personalizado.

Esta nota es presentada por

Grupo OLC Combustibles
VENTAS MAYORISTAS Y MINORISTAS



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

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

Espacio de Publicidad

Comercializamos productos de procedencia directa de Petroleras de primeras líneas: - Naftas Súper, Naftas Premium, Gasoil 1500 – D500 – Euro diésel – Kerosene

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

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.

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



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

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

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

No dudes en contactarte para ofrecerte más información.■

OLC Combustibles - Campana – Buenos Aires - Argentina

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

Oficina comercial: (11) 6527 8305

casazza-ventascombustibles@hotmail.com

Espacio de Publicidad

“**POTIGIAN** ABASTECE ESTACIONES DE SERVICIO CON EFICIENCIA”

Potigian distribuye productos para Estaciones de Servicio, con una logística eficaz y atención al cliente constante.

POTIGIAN
EXCELENCIA EN DISTRIBUCIÓN



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.

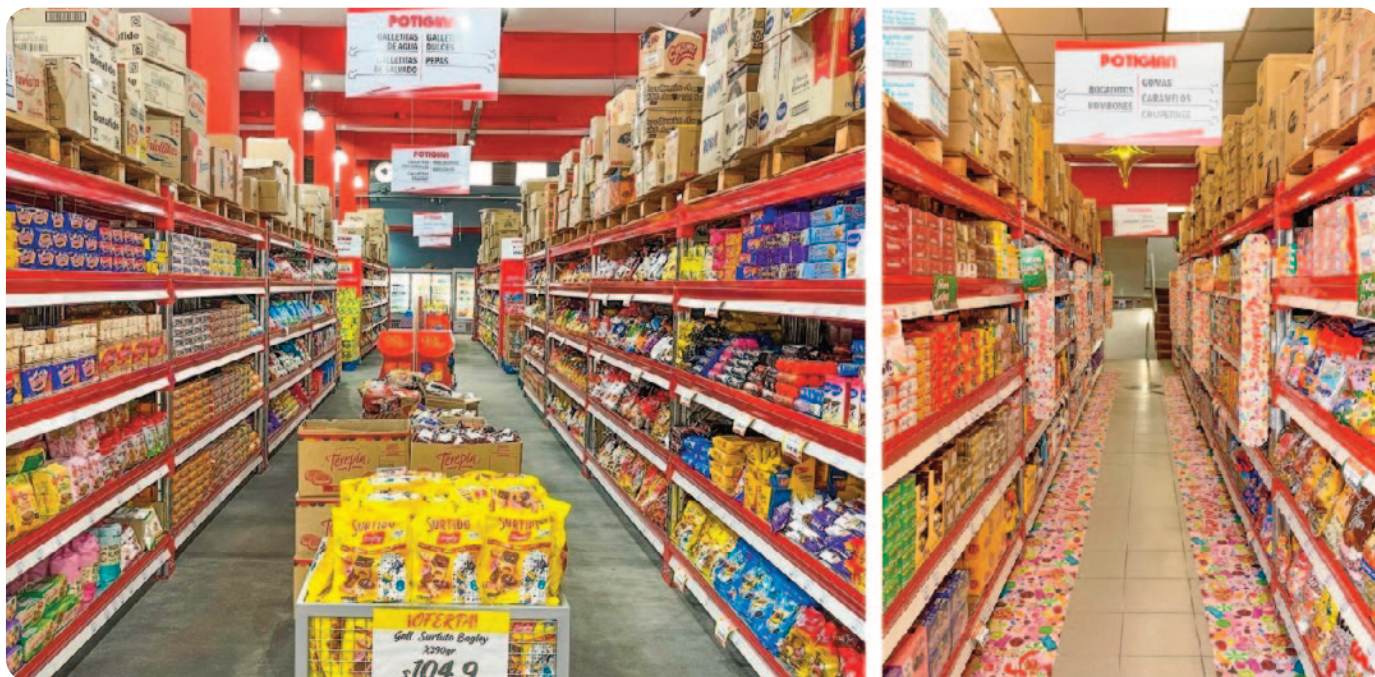
Se dispone del capital humano y las infraestructuras adecuadas para la

Espacio de Publicidad

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 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.



Espacio de Publicidad

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

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

YPF AXION Shell PUMINO

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

goldfarb

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!

AUTOMECC

17ª FERIA INTERNACIONAL DE PIEZAS DE AUTOMÓVILES, EQUIPOS Y SERVICIOS

• LIVIANOS • PESADOS • COMERCIALES

LA MAYOR AUTOMECC DE LA HISTORIA SUPERÓ TODOS LOS RÉCORDS

Del **20** al **24**
ABRIL DE 2027

El evento demuestra su solidez en cada edición al reunir a las principales **marcas del sector**, presentar las últimas **tendencias e innovaciones** y crear un entorno ideal para **lanzar productos, hacer networking** de alto nivel y **fomentar negocios**.

Todo en un solo lugar, con una **experiencia completa**, técnica y estratégica para quienes buscan destacarse en el mercado.

+ 1.500
marcas expositoras

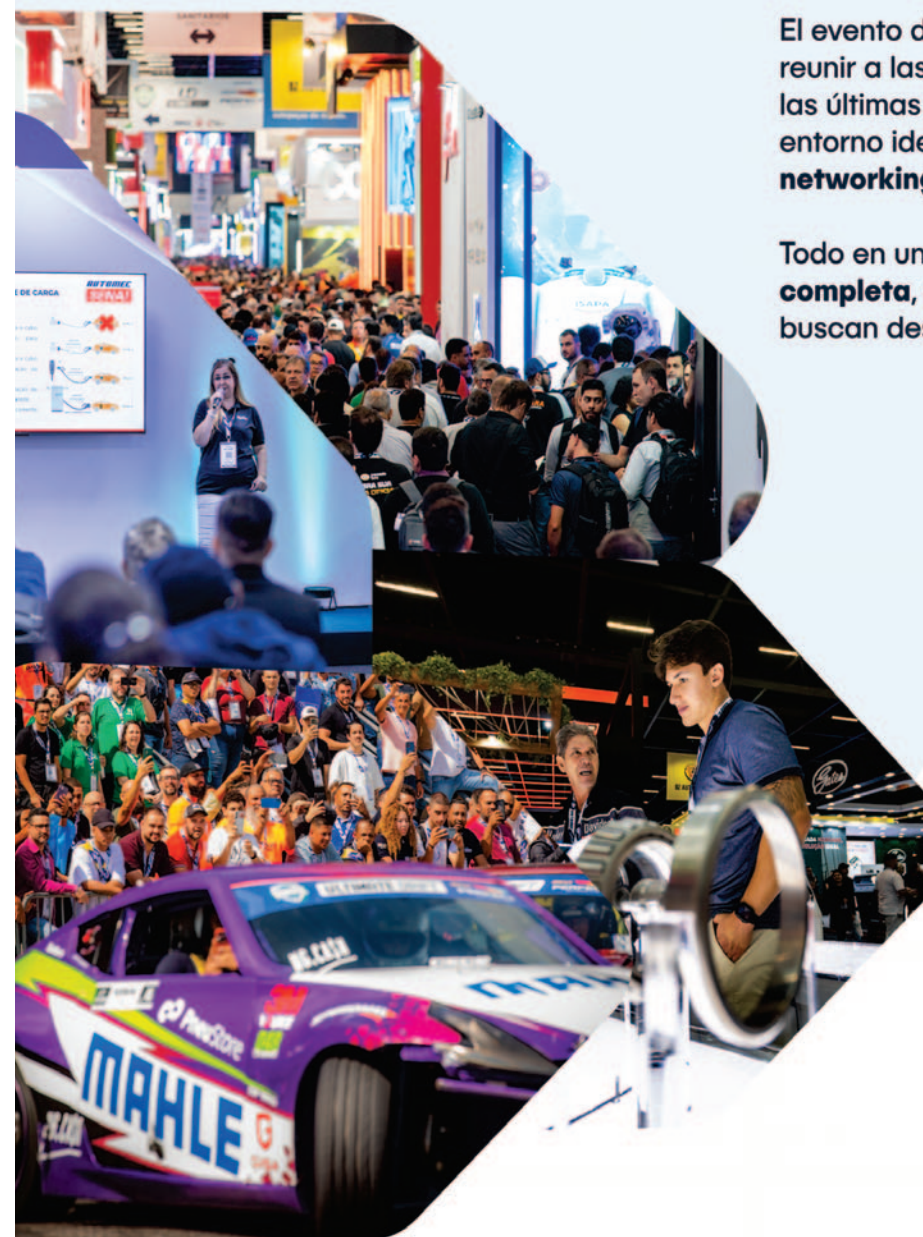
+ 105.000
visitantes

+ 508.000
leads generados

+ 25
países

+ 140h
de contenido

+ 105.000 m²
de exposición



RESERVE SU LUGAR EN LA EDICIÓN 2027

Contacte al equipo de ventas: comercial.automecc@rxglobal.com



Apoyo:

Siga nuestras redes sociales:

/FeiraAutomecc
 automecc_oficial
 AutomeccFeira

Espacio de Publicidad

SURTIGOM: EQUIPOS Y REPUESTOS PARA COMBUSTIBLES

SURTIGOM ofrece equipos y repuestos especializados para el trasvase, medición y control de combustibles en estaciones de servicio.



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:

Espacio de Publicidad

- Fabricación de Surtidores para combustible nuevos y repuestos.
- 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



Espacio de Publicidad



- Automatización de duchas.
- 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 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

Espacio de Publicidad



- Mangueras Surtidores y Descarga, Pistolas y Conexiones para Combustible, Repuestos para Surtidores, Repuestos para GNC, etc. ■

Más información: www.surtigom.com.ar



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

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

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

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



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

Espacio de Publicidad

CONOFLEX, ELEMENTOS DE SEÑALIZACIÓN Y SEGURIDAD VIAL



Somos CONOFLEX, una empresa con más de 25 años en el mercado, fabricando e innovando una amplia y completa línea de Elementos de Señalización y Seguridad Vial.



Espacio de Publicidad



Trabajando en el diseño de cada pieza, utilizando materias primas de la mejor calidad, tecnología de última generación y un estricto cumplimiento de nuestros compromisos en todos los niveles de nuestra actividad, hemos logrado una producción con estándares de calidad internacional, consolidando una marca y un producto Líder en el mercado.





CONOFLEX[®]
www.conoflex.com.ar

Elementos de
Señalización y Seguridad Vial

**Seguimos
Marcando el camino**



Espacio de Publicidad



Queremos agradecer a todos nuestros clientes y proveedores, por el apoyo brindado durante todos estos años, y especialmente a nuestro personal por su invaluable compromiso, siendo vitales para nuestro crecimiento y desarrollo.■



Realizamos envíos a todo el país.

E-mail: ventas@conoflex.com.ar

Tel. + 54 (011) 2121-2169 / 2099-0422 / 3982-1196

Whatsapp: +54 9 114427-8263

Estamos en: Pérez Quintana 3367 - (B1714) -

Ituzaingó - Bs. As. - Argentina.

www.conoflex.com.ar



Espacio de Publicidad

SERVICIOS DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE TANQUES



En la operación diaria de una Estación de Servicio, la limpieza de los tanques de almacenamiento de combustibles es mucho más que una tarea de rutina: es un factor determinante para mantener la calidad del producto, evitar interrupciones en el suministro y reducir costos a futuro.

Ana Laura Del Gener, directora ejecutiva de El Emporio del Tanque, advierte que uno de los errores más comunes en el sector es relegar este mantenimiento esencial. “La sedimentación en el fondo de los tan-

Espacio de Publicidad

ques, genera residuos que deterioran la calidad del combustible y pueden obstruir las líneas de despacho”, explica.

La empresa ofrece un servicio especializado de limpieza interna de tanques, que además de eliminar sedimentos y agua acumulada, prolonga la vida útil de las instalaciones y protege las paredes de corrosiones prematuras.

Para lograrlo, El Emporio del Tanque S.A. implementa un plan de trabajo que incluye:

- Limpieza profunda y secado de tanques, tanto nuevos como en uso.
- Filtrado de combustibles, adaptado al volumen operativo de cada estación, con plantas móviles que garantizan rapidez y eficiencia sin afectar la continuidad del servicio.
- Monitoreo del producto, con análisis periódicos de agua y partículas sólidas para asegurar que el combustible llegue limpio al surtidor.

Respecto a la vida útil de los tanques, vale aclarar que mientras uno de acero en superficie puede durar hasta 30 años, en instalación subterránea ese período se reduce a 20, lo que exige auditorías periódicas, pruebas de estanqueidad, detección de fugas y protección catódica. Aunque muchas veces se piensa que el mantenimiento implica un gasto,

Espacio de Publicidad

en realidad se trata de una inversión que evita remediaciones costosas. Un tanque limpio no solo asegura combustible de calidad, también reduce riesgos operativos y ambientales.

Con la apertura regulatoria impulsada por el Decreto 46/2025, los tanques aéreos y las estaciones móviles aparecen como una alternativa competitiva: se instalan en superficie, reducen costos de obra, permiten detectar fallas con facilidad y suman seguridad ambiental.

La compañía ofrece un abanico de soluciones técnicas que, además de la limpieza de tanques, incluye:

- Filtrado de Combustibles



EET
EL EMPORIO DEL TANQUE
Servicios Industriales

- Tanques de Acero al Carbono
- Limpieza Interior de Tanques de Almacenamiento de Hidrocarburos
- Filtrado de Combustibles
- Trasvase de Combustibles
- Desagote de Sump Riser y Cámaras de Decantación
- Transporte de Residuos Especiales e Industriales No Especiales
- Extracción de Sistemas de Almacenamiento de Hidrocarburos (S.A.A.H / S.A.S.H.)

11 6520 9600 | 11 2871 4044 | 11 4270 1013 | info@elemporiodeltanque.com.ar | www.elemporiodeltanque.com.ar

Espacio de Publicidad



- Trasvase de Combustible
- Desagote de Sump Riser y Cámaras de Decantación
- Transporte de Residuos Especiales e Industriales No Especiales
- Extracción de Sistemas de Almacenamiento de Hidrocarburos (S.A.A.H / S.A.S.H.)

A su vez, la firma fabrica y comercializa tanques de acero al carbono en distintos diseños y configuraciones, con accesorios y revestimientos opcionales, con capacidades que alcanzan los 200.000 litros.

Este perfil especializado convierte a El Emporio del Tanque en un referente del sector, brindando herramientas concretas para que las es-

Espacio de Publicidad

taciones puedan cumplir con las exigencias normativas actuales y asegurar una operación ambientalmente responsable, siempre con soluciones adaptadas a los desafíos de la industria.■



EL EMPORIO DEL TANQUE

Fabricante De Tanques Industriales

☎ 11 6520 9600 | ☎ 11 2871 4044 | ☎ 11 4270 1013

✉ info@elemporiodeltanque.com.ar

🌐 www.elemporiodeltanque.com.ar

Espacio de Publicidad

YPF: ESTACIONES CON MAYOR VENTA EN RUTAS

Fuente: IPROFESIONAL

Esta nota es presentada por



El mercado de combustibles en la Argentina dejó en el primer trimestre del año un dato que modifica la dinámica histórica del sector: las estaciones con mayor volumen de despacho de YPF ya no se ubican en los grandes centros urbanos como CABA o el Gran Buenos Aires. El informe de la petrolera estatal, que opera alrededor de 1.700 estaciones en todo el país, muestra un desplazamiento del consumo hacia nodos logísticos y corredores productivos. Este cambio consolida una nueva lógica de abastecimiento vinculada al transporte de cargas y la actividad industrial.

En ese contexto, la estación con mayor volumen de ventas es “*Guerrero Isabel Chacón de Guerrero*”, ubicada sobre la Ruta Nacional 7 en Alto Verde, Mendoza. Su posición estratégica dentro del corredor bioceá-

Espacio de Publicidad

nico la convierte en un punto clave para el transporte pesado con destino a Chile.

Mendoza también suma otra presencia destacada. La estación Rumaos SA, sobre la Ruta Nacional 40 en Luján de Cuyo, se ubica en el quinto lugar del ranking. Su ubicación conecta flujos de transporte entre el norte y el sur provincial, con incidencia directa del sector vitivinícola y energético.

El podio se completa con estaciones distribuidas en puntos estratégicos del país. En segundo lugar aparece Grupo Norte SRL en Paraje Padre Buodo, La Pampa. Le sigue Petro Oeste SRL en Neuquén capital, y en cuarto lugar Global Oil SRL en Añelo, en el área de influencia de Vaca Muerta.



Espacio de Publicidad

Un consumo cada vez más rutero

El fenómeno responde a una mayor concentración del consumo en el transporte de cargas, que hoy explica gran parte de la demanda de gasoil en el país.

Mientras el consumo minorista urbano muestra señales de estancamiento, las estaciones ubicadas en rutas productivas funcionan como hubs logísticos, con volúmenes de despacho muy superiores a los del uso particular.

El contexto de precios también impacta en la dinámica del mercado. Tras el ajuste del 1° de abril, la nafta súper alcanzó valores cercanos a los \$1.999 por litro en CABA y superó los \$2.000 en varias zonas del interior, debido a diferencias logísticas e impositivas.



Espacio de Publicidad



A nivel internacional, la suba del crudo Brent por encima de los u\$s 100 el barril, impulsada por el conflicto en Medio Oriente, generó incrementos acumulados superiores al 23% en combustibles durante el período analizado.

A pesar de este escenario, YPF registró un crecimiento interanual del 4% en ventas durante enero y febrero. Sin embargo, la comparación mensual muestra una caída del 5,33% frente a diciembre de 2025, lo que refleja una mayor presión sobre el consumo urbano.

Tecnología y transformación del sector

En paralelo, la compañía avanza con la expansión del sistema de auto-

Espacio de Publicidad



despacho, que ya alcanza 100 estaciones en el país. Según datos de la empresa, el 86% de los usuarios que lo probaron volvería a utilizarlo, reduciendo tiempos de espera en puntos de alta demanda.

Buenos Aires mantiene el mayor volumen absoluto de ventas por densidad poblacional, con más de 505.000 metros cúbicos despachados a comienzos de año. Sin embargo, el crecimiento más dinámico se observa en provincias como Neuquén y Chubut, impulsadas por actividad energética, minera y pesquera.

En ese marco, estaciones como Zanet SA en Puerto Madryn y Mica SA en Trelew ganan participación dentro del ranking nacional.

Espacio de Publicidad

De cara a los próximos meses, el sector observa proyectos de expansión como la futura estación en San Pedro, sobre la Ruta 9, que apunta a consolidarse como uno de los polos de abastecimiento más importantes del país.

El informe de YPF confirma una tendencia clara: el mapa del combustible en Argentina se redefine en función de la logística, la producción y las rutas, donde el transporte de cargas marca hoy el ritmo del mercado. ■



Espacio de Publicidad

YPF RECIBE CERTIFICACIÓN MARCA PAÍS

Fuente: YPF

Esta nota es presentada por



En un acto oficial, la YPF recibió el certificado de Marca País, una distinción que reconoce su rol estratégico en la proyección internacional de la identidad productiva. La distinción posiciona a la compañía como un actor clave en la representación del país en mercados globales. La Marca País Argentina es una herramienta destinada a mejorar la percepción internacional, impulsar exportaciones de bienes y servicios, atraer inversiones y turismo, y promover el talento local en el mundo.

Espacio de Publicidad

Durante la jornada, las autoridades recorrieron un equipo de perforación y un pad de pozos en producción en Loma Campana. También observaron el trabajo operativo coordinado desde los RTIC de Buenos Aires y Neuquén.

Participaron Horacio Marín, presidente y CEO de YPF, y Diego Sucalesca, titular de la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, quienes destacaron el rol de la compañía en el desarrollo energético.

Marín señaló que el reconocimiento refuerza el compromiso de YPF con la energía y su proyección internacional, destacando el aporte de la industria al posicionamiento del país.

Por su parte, Sucalesca afirmó que la distinción representa un reconocimiento largamente esperado y subrayó la importancia de la empresa dentro del esquema de Marca País.

También participaron autoridades legislativas y ejecutivos de la compañía, entre ellos Zulma Reina, Nadia Márquez, Pablo Cervi, Guillermo Garat, Lisandro Deleonardis y Matías Farina.

Con este reconocimiento, YPF consolida su liderazgo en el sector energético y su rol en el posicionamiento internacional del país. ■

AXION ENERGY: CONSUMO EFICIENTE EN CAMIONES

Fuente: AXION energy



Conducir un camión de forma eficiente no solo permite reducir costos operativos, sino también extender la vida útil del vehículo y mejorar la seguridad vial. En el transporte de cargas, el consumo de combustible es uno de los principales componentes del costo total.

El ahorro no depende únicamente del tipo de combustible o del modelo del vehículo. También influyen el estilo de conducción, el mantenimiento, la tecnología aplicada y la gestión de la carga.

En diálogo con En Movimiento, Nicolás Agustín Anselmo, especialista

del área de calidad de AXION energy, detalló una serie de recomendaciones para reducir el consumo sin afectar la eficiencia operativa.

Conducción eficiente

El primer factor clave está en el comportamiento del conductor. Una conducción suave permite optimizar el rendimiento del combustible en cada trayecto.

Entre las principales prácticas se destacan:

- Mantener una velocidad constante, idealmente entre 80 y 95 km/h
- Evitar aceleraciones y frenadas bruscas
- Anticiparse a las condiciones del tránsito
- Aprovechar la inercia del vehículo en condiciones seguras

El uso del control crucero en rutas extensas también contribuye a estabilizar el consumo.

Mantenimiento del vehículo

El estado del camión influye directamente en su eficiencia. El mantenimiento preventivo es determinante para evitar consumos innecesarios.

Espacio de Publicidad



“Uno de los puntos críticos son los neumáticos. La presión incorrecta genera mayor resistencia al rodaje y más consumo”, explicó Anselmo.

Entre las tareas clave se incluyen:

- Control de presión de neumáticos al menos una vez por semana
- Verificación de alineación y balanceo
- Cambio de filtros y aceite en tiempo y forma
- Revisión del sistema de inyección, que puede aumentar el consumo hasta un 15% si no funciona correctamente

Tecnología aplicada al transporte

La digitalización del transporte de cargas permite hoy un mayor control del consumo en tiempo real.

Espacio de Publicidad

La telemetría se posiciona como una herramienta central para analizar el comportamiento de conducción, identificar hábitos ineficientes y aplicar correcciones basadas en datos.

Los sistemas de gestión de rutas también permiten planificar recorridos más eficientes, reduciendo distancias, tiempos y detenciones.

Además, algunos camiones incorporan indicadores de consumo en tiempo real, lo que facilita la toma de decisiones durante la conducción.

Distribución de la carga y hábitos de conducción

La forma en que se distribuye la carga impacta directamente en el consumo. La sobrecarga obliga al motor a trabajar con mayor exigencia y eleva el gasto de combustible.





“Evitar sobrecargar el camión es esencial. También es importante respetar el peso máximo autorizado y distribuir la carga de forma equilibrada”, señaló Anselmo.

Otros hábitos que influyen en la eficiencia:

- Capacitación continua en conducción eficiente (ahorros de 10% a 20%)•

Evitar el ralentí prolongado: apagar el motor si la detención supera los dos minutos

- Planificación de paradas y descansos para reducir el uso innecesario del motor

El conjunto de estas prácticas permite optimizar el consumo de combustible en el transporte pesado, con impacto directo en la rentabilidad, la seguridad y la eficiencia operativa del sector.■

AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES SUPERÓ 30.000 VISITANTES

La feria reunió profesionales de 42 países y consolidó su rol en negocios y tecnología del sector.



Automechanika Buenos Aires 2026 superó los 30.000 visitantes profesionales provenientes de 42 países y de todas las provincias argentinas. La exposición consolidó su alcance federal e internacional en un contexto donde estos espacios refuerzan su valor estratégico para la industria automotriz.

La edición reunió más de 500 expositores de 30 países, 750 marcas y

ocupó una superficie superior a los 33.000 m². El evento volvió a posicionarse como un ámbito para la generación de negocios, el intercambio profesional y la actualización tecnológica. En comparación con 2024, la muestra creció un 46% en superficie expositiva y un 49% en cantidad de expositores, reflejando una expansión sostenida y mayor participación empresarial.

El presidente ejecutivo de AFAC, Juan Cantarella, destacó el crecimiento en todas las métricas y el impacto de las actividades comerciales y de networking. También remarcó el trabajo conjunto con Messe Frankfurt. Por su parte, Fernando Gorbarán, presidente y CEO de Messe Frankfurt Argentina, señaló que la edición 2026 alcanzó un nuevo récord de visitantes y reunió expositores de todos los continentes, destacando el rol de estos encuentros en la dinámica del sector.



La exposición contó con pabellones de Alemania, Brasil, China y Turquía, junto a empresas de más de 20 países, entre ellos Estados Unidos, Italia, Japón, México y España. Michael Johannes, Brand Manager de Automechanika, subrayó el carácter global del evento y el valor del networking como eje central para el desarrollo del aftermarket automotriz.

En paralelo, se desarrollaron más de 40 actividades. Entre ellas, el Encuentro de la Industria Automotriz organizado por AFAC, que reunió a 400 autoridades y referentes del sector. Participaron entidades como UIA, ADEFA, SINDIPEÇAS, ANFAVEA e INA, abordando el presente y futuro de la industria.

Las Conferencias de Expositores incluyeron lanzamientos, demostraciones y temas como inteligencia artificial, robots humanoides, estrategias de mercado y servicios de posventa. También hubo espacios

impulsados por CCRA, FACCERA y FAATRA.

Un total de 413 estudiantes participaron de la exposición. Dentro del programa Futuros Profesionales, 75 alumnos de escuelas técnicas accedieron a actividades junto a empresas del sector. El taller en vivo de Proyecto EQ fue uno de los espacios más convocantes. Más de 25 profesionales trabajaron durante cuatro días en el armado de un Ford Mustang Hardtop V8 1968, que fue encendido ante el público al cierre del evento.

La Ronda Internacional de Negocios, organizada junto a PromArgentina, generó 250 reuniones entre empresas locales y compradores de América Latina y Europa. En paralelo, las rondas Terminales-Proveedores impulsadas por AFAC y ADEFA promovieron la integración local. Participaron terminales como IVECO, Ford, Renault, Stellantis, Scania, Mercedes-Benz Camiones, Volkswagen, General Motors y Toyota.

El Congreso Latam One to One de Groupauto reunió a más de 200 participantes. Se abordaron temas como digitalización, acceso a la información, redes de talleres y competitividad del aftermarket.

Automechanika Buenos Aires 2026 finalizó con resultados récord. La próxima edición ya tiene fecha: abril de 2028, nuevamente organizada por AFAC y Messe Frankfurt Argentina. ■

A promotional graphic for Automechanika Frankfurt 2026. The background is a dark blue space with glowing orange and yellow energy waves and streaks. Several cars are shown in a top-down perspective, appearing to be part of the energy flow. In the center, there's a glowing blue and orange energy core. A QR code is visible on the right side. Text elements include the event name, dates, a slogan, and contact information.

automechanika
FRANKFURT

8. – 12. 9. 2026

**The world
where
tomorrow's
garages meet**

Buy your ticket now!

info@argentina.messefrankfurt.com
Tel. +54 11 7078 4800

messe frankfurt

UNITI EXPO 2026 LANZA PAQUETE NETWORKING

Fuente: CECHA

Esta nota es presentada por



UNITI expo 2026 se perfila como la edición más grande e internacional hasta el momento de la feria europea líder para los sectores de estaciones de servicio y lavado de autos. El evento se realizará del 19 al 21 de mayo en el predio Messe Stuttgart, donde se reunirán referentes globales de la industria en un espacio enfocado en el intercambio profesional, la generación de negocios y la actualización técnica.

La participación de la comunidad latinoamericana continúa creciendo y se consolida como una de las más activas dentro del evento. En ese contexto, la organización impulsa nuevas herramientas para potenciar la experiencia de los visitantes de la región.



Para acompañar esta tendencia, UNITI expo incorpora el Networking Package, una propuesta exclusiva pensada para optimizar la estadía de los profesionales y facilitar nuevas conexiones dentro del sector.

El paquete incluye acceso a experiencias adicionales dentro del evento, como pases exclusivos para la fiesta de bienvenida y networking del primer día, reservada para expositores y participantes del programa.

ESTRATEGIA
AUTOMOTRIZ

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

✉ comercial@estrategiaautomotriz.com

☎ +54 9 11 2456-3493



También contempla una cena especial de cierre para profesionales latinoamericanos, diseñada como un espacio de intercambio más cercano para fortalecer vínculos, ampliar la red de contactos y cerrar la experiencia ferial.

La propuesta busca generar mayor valor agregado a la participación en la feria, combinando contenidos técnicos con instancias de networking estratégico.

La información actualizada del evento puede consultarse en

www.unitiexpo.com

COREA DEL SUR BUSCA PETRÓLEO EN MÉXICO Y BRASIL

Esta nota es presentada por



Fuente: INFOBAE



Corea del Sur reconfigura su logística energética

La inestabilidad en Oriente Medio obligó al gobierno de Corea del Sur a acelerar la diversificación de sus cadenas de suministro. El objetivo es reducir la dependencia del crudo externo y garantizar el flujo hacia sus industrias clave.

El canciller surcoreano, Cho Hyun, inició gestiones diplomáticas con México y Brasil. Ambos países son considerados socios estratégicos



para asegurar un suministro estable frente a la volatilidad de los mercados internacionales.

El riesgo del Estrecho de Ormuz

Actualmente, Corea del Sur importa el 70% de su petróleo desde Oriente Medio. La mayoría del volumen transita por el estrecho de Ormuz, un punto crítico propenso a interrupciones. Esta concentración geográfica genera riesgos directos en los tiempos de abastecimiento y costos de transporte.

La nueva estrategia de Seúl busca incorporar proveedores en América Latina. Este cambio implica rediseñar la logística internacional, ajustando inventarios y rutas marítimas para ganar previsibilidad.

Latinoamérica como socio estratégico

Brasil y México aparecen como nodos centrales. En el caso brasileño, la relación se elevará a una “asociación estratégica” centrada en energía y cadenas productivas. Además, se planea reactivar las negociaciones comerciales con el Mercosur para facilitar el flujo de materias primas.

Impacto en la industria global

Según el FMI, aunque Asia lidera el crecimiento global, la guerra en Irán presiona los precios del combustible. La falta de suministro constante afecta directamente a los sectores de refinación y manufactura.

Ante este escenario, las economías asiáticas avanzan hacia modelos más resilientes. Priorizar la seguridad del suministro sobre la eficiencia tradicional es, hoy, la nueva norma para la planificación industrial y automotriz.■





EL CRECIMIENTO DE TU EMPRESA COMIENZA CON UNA INVESTIGACIÓN

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

estrategiaautomotriz.com

✉ social@estrategiaautomotriz.com

☎ +54 9 11 2456-3493




ESTRATEGIA
AUTOMOTRIZ

