

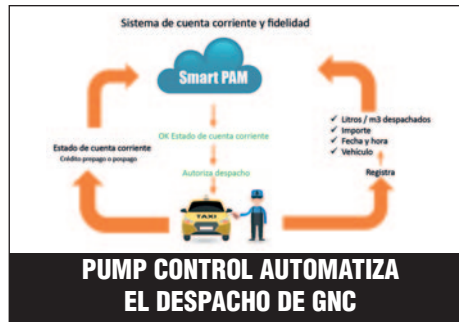
# ESTACION DE SERVICIO ACTUAL Digital

Año 19 • N° 87 • 2026 • Publicación Mensual •

Productos y Servicios para el Gerenciamiento de las Estaciones de Servicio



## KEFREN: BOMBAS, MEDIDORES Y ACCESORIOS PARA ACEITES



**Especialista en proteger motores y máquinas**

**WORLD FAMOUS BARDAHL**

www.bardahl.com.ar · Seguinos en

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](http://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.



ENCORE 700 S

**18, 24 y 36 cuotas**

BNA Conecta

**Financiación Propia**

Planes a medida

¿Necesitás asesoramiento?

**Contactanos.**

# ARGENTINA TIENE 5.387 ESTACIONES DE SERVICIO HABILITADAS

POR ESTACION ACTUAL Fuente: DINAMICARG

Esta nota es presentada por

ESTACION  
DE SERVICIO  
ACTUAL Digital



La red de estaciones de servicio en Argentina mantiene una fuerte presencia territorial y continúa siendo un eje clave para el abastecimiento de combustibles en todo el país. Según los últimos datos de la Secretaría de Energía de la Nación, actualmente existen 5.387 estaciones habilitadas para la comercialización de combustibles líquidos y gas natural comprimido (GNC). El esquema combina grandes operadores nacionales, empresas privadas y estaciones independientes distribuidas entre centros urbanos, rutas estratégicas y localidades alejadas.



YPF continúa siendo la compañía con mayor presencia territorial en el país, con un total de 1.660 estaciones bajo su bandera. La petrolera estatal mantiene así el liderazgo histórico dentro del mercado minorista de combustibles, con cobertura en prácticamente todas las provincias argentinas. En segundo lugar aparece el segmento conocido como “estaciones blancas”, es decir, puntos de venta sin bandera comercial asociada. Actualmente existen 986 estaciones independientes, un dato que refleja el

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

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

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

**GASOILA**  
All Purpose Water Finding Paste for all fuels

**Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible**

**Sombreretes OPW23 y Válvulas de Presión y Vacío**

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

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

peso que todavía mantienen los operadores privados dentro del negocio de expendio de combustibles. El resto del mercado se distribuye entre marcas privadas con presencia nacional y regional como Shell, Axion Energy, Puma Energy y Gulf.

La distribución geográfica muestra una fuerte concentración en las provincias con mayor densidad poblacional, actividad económica y circulación vehicular. La provincia de Buenos Aires encabeza ampliamente el ranking nacional con 1.894 estaciones habilitadas.

Detrás aparecen:

- Córdoba: 653 estaciones
- Santa Fe: 576 estaciones
- Entre Ríos: 265 estaciones
- Mendoza: 234 estaciones



Estas cinco provincias concentran gran parte del consumo nacional de combustibles y representan el núcleo de mayor actividad para el sector. Sin embargo, la cobertura también alcanza regiones con menor densidad poblacional, donde las estaciones cumplen un rol estratégico para garantizar conectividad vial y abastecimiento.

El segmento del gas natural comprimido continúa ocupando un lugar importante dentro del sistema energético minorista argentino. Según registros oficiales, existen actualmente 2.110 bocas habilitadas para la carga de GNC en todo el país. La mayoría corresponde a estaciones duales, es decir, establecimientos que comercializan combustibles líquidos y GNC en un mismo punto de venta.

En total, el relevamiento contabiliza 1.510 estaciones de este tipo. Además, existen aproximadamente 600 estaciones dedicadas exclusivamente al expendio de gas vehicular. La mayor parte de estas bocas se concentra en grandes ciudades y corredores de alto tránsito, donde la demanda de GNC sigue siendo elevada tanto para vehículos particulares como para flotas comerciales y transporte.



El sistema energético argentino también comienza a incorporar infraestructura vinculada a la movilidad eléctrica. Actualmente existen 16 puntos de carga registrados oficialmente en el país, aunque el despliegue todavía resulta reducido frente a la infraestructura tradicional de combustibles.

Uno de los cambios recientes dentro del sector es el avance de las estaciones móviles y tanques aéreos. La flexibilización regulatoria impulsada por el Gobierno nacional a fines del año pasado permitió acelerar el desarrollo de estos formatos alternativos de expendio. El objetivo es facilitar el abastecimiento en localidades pequeñas, regiones alejadas y zonas con demanda estacional, donde una estación convencional muchas veces no resulta viable económicamente. Con el nuevo esquema, las estaciones móviles comenzaron a consolidarse como una alternativa formal dentro del sistema de comercialización de combustibles. Entre sus ventajas aparecen los menores costos de instalación y tiempos reducidos de puesta en marcha. Además, el nuevo marco regulatorio permitió ordenar las condiciones técnicas y administrativas para habilitar nuevas inversiones en este segmento. ■



# NAG 420: CAMBIOS PARA CARGA DE GNC

Por ESTACION ACTUAL // Fuente: AMENA Asociación Mendocina de Expendedores de Naftas y Afines

Esta nota es presentada por



La actualización de la Norma NAG 420 – 2026 incorpora algunos ajustes vinculados a la habilitación de estaciones de carga de Gas Natural para vehículos de transporte.

Según el análisis técnico realizado por el Ing. Enrique A. Fascioli, “*en general no es mucho lo que ha cambiado en cuanto a requerimientos a presentar para una aprobación de una extensión de la habilitación*”.

Entre las principales observaciones, el informe señala que la nueva norma incorpora como referencia la ISO 16923, identificada como una norma europea para estaciones de servicio de gas natural.



La normativa mantiene la clasificación de los vehículos según su longitud para definir el tipo de habilitación requerido:

- Vehículos de transporte menores a 5,79 metros: no requieren nueva habilitación.
- Vehículos de hasta 10 metros: considerados de porte medio.
- Vehículos de más de 10 metros: considerados de gran porte.

El informe también destaca que se reduce la documentación a presentar para habilitar la carga de vehículos de transporte de hasta 10 metros, manteniéndose lo solicitado en el Anexo II de la Adenda N.º I del año 2024. Para los vehículos mayores a 10 metros continúan vigentes los requisitos ya establecidos.



Asimismo, se elimina el punto referido a la necesidad de solicitar autorizaciones municipales o de Vialidad vigentes.

Otro de los aspectos señalados es que solamente las estaciones habilitadas para vehículos de transporte de más de 10 metros deberán instalar protecciones mecánicas en ambas cabeceras de la isla. Estas protecciones deberán resistir el impacto de un vehículo de transporte de 18 toneladas a 10 km/h.

En la segunda revisión del análisis, Fascioli incorpora además una observación vinculada al “Carril de Carga”. El informe indica que, en la nueva definición incluida en el Anexo A, punto A.2, se omite la posibilidad de un ancho mínimo de 4 metros, alternativa que sí estaba contemplada en el punto 6.4 “Carril de Carga” de la NAG 420 – 2022.



El texto aclara que en la versión 2022 se permitía un ancho de 8 metros entre dos islas de carga.

La normativa también incorpora un esquema del proceso de habilitación con nuevos plazos de 15 días para presentaciones, adecuaciones y aprobaciones.

Además, se incorpora el Anexo B para aquellas estaciones que quieran cargar vehículos de más de 10 metros y deban modificar su estructura edilicia, por ejemplo, elevando el techo.

Finalmente, se incorpora el Anexo C destinado a estaciones de carga cautivas que quieran modificar o aumentar la presión de carga de los vehículos de transporte.■

# CRECE LA ELECTRIFICACIÓN EN EL MERCADO ARGENTINO

POR NEGOCIOS & AUTOPARTES // Fuente: ACARA

Esta nota es presentada por



El mercado de electrificados creció 313% en 2026, con más oferta, cambios en ventas y nuevos actores en el sector.



El mercado de vehículos electrificados en Argentina mantiene una tendencia de crecimiento sostenido.

Según datos de la ACARA, durante el primer trimestre de 2026 se patentaron 19.867 unidades entre híbridos y eléctricos.

Este volumen representa un incremento interanual del 313,2% y cuadruplica las cifras registradas en el mismo período de 2025.

Los híbridos no enchufables (HEV) lideran las ventas con el 60% del total, consolidándose como la principal vía de acceso a la electrificación.

Les siguen:

- Híbridos enchufables: 18%
- Mild hybrid: 14%
- Eléctricos puros: 8%



**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

**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

**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

**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.

**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



WhatsApp  
11 3584 5015  
11 2848 4958

**REGISTRADORES DE CONTROL S.A**  
IMPORTADOR - EXPORTADOR

Aunque los eléctricos aún tienen menor participación, muestran una aceleración en su adopción.

El mercado también registra cambios en su composición. Crece la participación de vehículos extrazona, especialmente de origen asiático, impulsados por su competitividad en precio y tecnología.

**En paralelo, la oferta se amplió de forma significativa:**

- 81 modelos en 2025
- 121 modelos en 2026

Este aumento acompaña la mayor demanda y diversificación del segmento.



El desempeño del primer trimestre confirma que la electrificación dejó de ser un nicho y comienza a consolidarse como una tendencia estructural dentro de la industria automotriz argentina.

Hacia adelante, el crecimiento del sector estará condicionado por la implementación de reglas claras que acompañen esta evolución.

### Los 5 híbridos más vendidos en 2026

- Ford Territory: 2.396
- Toyota Corolla Cross: 2.317
- BAIC BJ30: 2.093
- BYD Song Pro: 1.285
- Toyota Corolla: 979

### Los 5 eléctricos más vendidos en 2026

- BYD Dolphin Mini: 842
- BYD Yuan Pro: 377
- Chevrolet Spark: 105
- JMEV Easy 3: 71
- Renault Kangoo E-Tech: 47 ■

# COSTOS DEL TRANSPORTE SUBIERON 2,42% EN ABRIL

POR VEHÍCULOS PESADOS // Fuente: FADEEAC

Esta nota es presentada por



FADEEAC informó nuevos aumentos en personal, combustible y lubricantes para el transporte argentino.

Los costos del transporte de cargas registraron en abril una suba de 2,42%, mostrando una desaceleración respecto al fuerte incremento de marzo, cuando el índice había trepado 10,15%, el mayor salto en más de dos años. Sin embargo, pese a la moderación mensual, el sector continúa enfrentando una elevada presión sobre su estructura operativa.

Según el Índice de Costos del Transporte (ICT), elaborado por la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas y auditado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, el acumulado del primer cuatrimestre de 2026 alcanzó el 17,8%, superando ampliamente el 10,3% registrado en igual período del año pasado. En términos interanuales, la variación llegó al 46,4%.

El relevamiento analiza once rubros clave que impactan directamente en la actividad y funciona como referencia para la actualización de tarifas en el sector. Durante abril, el componente que más incidió fue Personal (Conducción), con un incremento de 6,14% impulsado por la aplicación de la segunda cuota del acuerdo paritario del convenio CCT 40/89.

El aumento salarial también repercutió en otros segmentos vinculados a la operación, como Reparaciones (+1,81%) y Gastos Generales (+3,35%), en un contexto marcado por el deterioro de la infraestructura vial y mayores costos de mantenimiento.

Entre los rubros con mayores variaciones también se destacó Lubricantes, que subió 7%, mientras que Combustible avanzó 1,33% luego del fuerte ajuste de marzo y en medio del congelamiento temporal aplicado por YPF. Por su parte, Neumáticos (+1,05%) y Peajes (+0,52%) mostraron aumentos más moderados.

A pesar de la desaceleración de abril, el sector continúa condicionado por el fuerte aumento del gasoil, que acumula una suba del 31% en lo que va del año. ■

# AUTOS IMPORTADOS: CRECEN Y ALCANZAN 15% DEL MERCADO

POR NEGOCIOS & AUTOPARTES // Fuente: CIDOA

Esta nota es presentada por



CIDOA informó 7.085 patentamientos de importados, con 15% del mercado y crecimiento en SUVs y eléctricos.



La Cámara de Importadores y Distribuidores Oficiales de Automotores (CIDOA) informó que en abril se patentaron 7.085 vehículos de marcas importadas. El volumen representó el 15% del mercado total en Argentina.

El dato consolida la participación de los importados en el mercado local y refleja una demanda en expansión. Los modelos con mayor nivel de tecnología, eficiencia y variedad de segmentos ganan terreno, con fuerte presencia de SUVs y vehículos eléctricos.

Según indicó Ernesto Cavicchioli, presidente de CIDOA, el desempeño del mes muestra un mercado en transformación, donde la oferta importada incrementa su protagonismo por la diversidad de opciones disponibles.

Las diez marcas más patentadas concentraron más del 82% del total de operaciones dentro de CIDOA, evidenciando un alto nivel de concentración.



## Ranking de marcas – abril 2026

- BYD – 1.701 unidades (24,01%)
- BAIC – 933 unidades (13,17%)
- Hyundai – 628 unidades (8,86%)
- Chery – 586 unidades (8,27%)
- Haval – 458 unidades (6,46%)
- Kia – 441 unidades (6,22%)
- BMW – 347 unidades (4,90%)
- MG – 345 unidades (4,87%)



- Foton – 219 unidades (3,09%)
- Changan – 212 unidades (2,99%)

## Desempeño por marca

- BYD impulsó su crecimiento con Dolphin Mini, Atto 2 y Song Pro.
- BAIC posicionó al BJ30 entre los modelos más vendidos.
- Hyundai mantuvo el volumen con el HB20.
- Chery sostuvo su desempeño con la línea Tiggo.
- Haval consolidó su presencia con Jolion y H6.
- Kia registró impulso con K3.
- BMW mantuvo participación en el segmento premium.
- MG se destacó con ZS en SUVs compactos.
- Foton concentró volumen en utilitarios.
- Changan creció en SUVs y modelos urbanos.

## Claves del mes

El mercado mostró mayor presencia de marcas asiáticas, crecimiento de vehículos eléctricos y consolidación del segmento SUV, junto con una oferta más diversa.

# ACARA: PATENTAMIENTOS CAEN 5,7% EN 2026

POR NEGOCIOS & AUTOPARTES // Fuente: ACARA

El mercado automotor acumuló 205.114 unidades patentadas en el primer cuatrimestre de 2026.



La Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina informó que durante abril de 2026 se patentaron 47.564 vehículos en el país. Con estos números, el acumulado del primer cuatrimestre del año alcanzó las 205.114 unidades patentadas, lo que implica una retracción del 5,7% frente al mismo período de 2025.

Sebastián Beato, presidente de ACARA, destacó el proceso de transformación que atraviesa actualmente el mercado automotor argentino.

Esta nota es presentada por



“Abril muestra una pequeña caída interanual, pero proyectamos un 2026 muy similar a 2025 en cuanto a la cifra global de patentamientos”, explicó Beato. Sin embargo, remarcó que el escenario cambió fuertemente por la aparición de una nueva oferta de vehículos y por una mayor competencia entre marcas.

Según detalló, la eliminación de algunos impuestos y el desembarco de nuevas automotrices, especialmente asiáticas, están impulsando una baja en los precios y una mejora en el equipamiento disponible. “Las marcas asiáticas llegaron con precios muy convenientes y gran equipamiento, mientras que las generalistas también reconvirtieron diseños, versiones y valores”, señaló.

Para Beato, el principal beneficiado de esta dinámica es el consumidor. “El gran ganador de esta competencia es el cliente”, afirmó, y agregó que el contexto macroeconómico también favorece la aparición de ofertas y oportunidades de compra.

En ese sentido, destacó que un dólar estable y una economía más ordenada permiten generar mejores condiciones para acceder a un vehículo cero kilómetro. “Los clientes pueden encontrar hoy mejores condiciones de compra, por eso es importante que la gente sepa que estamos en un momento muy conveniente para adquirir un vehículo 0 km”, concluyó. ■

# YPF ALCANZÓ RÉCORD DE PRODUCCIÓN SHALE Y EBITDA

Por ESTACION ACTUAL // Fuente: YPF

Esta nota es presentada por



YPF presentó los resultados del primer trimestre de 2026 con cifras récord en producción shale, refinación y generación de caja. La compañía informó un EBITDA ajustado de US\$1.594 millones, el más alto de su historia para un primer trimestre, con un margen del 32 % sobre ingresos. El resultado representó una mejora del 28 % frente al mismo

período de 2025. La utilidad neta alcanzó US\$409 millones, impulsada por el crecimiento de la producción no convencional, la reducción de costos operativos y un mejor escenario de precios.

La producción de petróleo shale promedió 205.000 barriles diarios, con un crecimiento interanual del 39 %. Uno de los principales motores fue La Angostura Sur, bloque que en menos de dos años se convirtió en el quinto yacimiento shale más productivo de Vaca Muerta y que pertenece en su totalidad a YPF. Durante el trimestre, las inversiones rozaron los US\$1.000 millones. El 78 % se destinó a proyectos no convencionales, principalmente en Vaca Muerta. La petrolera prevé



acelerar las inversiones en la segunda mitad del año para sostener el crecimiento de la producción shale.

En Downstream, las refinerías de YPF alcanzaron un nuevo récord de procesamiento con 344.000 barriles diarios. Ese nivel permitió registrar máximos históricos en producción de nafta premium y destilados medios, evitando importaciones y habilitando exportaciones de naftas y gasoil hacia países de la región.

YPF también informó avances en el proyecto VMOS, vinculado al transporte de crudo desde Vaca Muerta. Al cierre de marzo de 2026,



la obra registraba un avance superior al 62 %. Además, en abril la compañía adquirió 44.000 barriles diarios adicionales de capacidad de transporte, alcanzando una participación del 30 % en el proyecto. En paralelo, continuaron los trabajos vinculados a Argentina LNG, iniciativa desarrollada junto a ENI y XRG, el brazo internacional de ADNOC. El proyecto avanza en la búsqueda de financiamiento, estudios técnicos y acuerdos provinciales para habilitar la producción y exportación de gas natural licuado. Además, YPF formalizó la compra total de tres bloques no convencionales que abastecerán de gas al proyecto.

En el plano financiero, YPF registró un flujo de caja libre superior a US\$870 millones durante el trimestre. El resultado estuvo apoyado en el desempeño operativo y en la venta de activos no estratégicos, entre ellos la subsidiaria Profertil y el yacimiento Manantiales Behr. Gracias a esa generación de caja, la empresa adelantó pagos de deuda por cerca de US\$750 millones en los primeros cuatro meses del año. Al cierre de marzo de 2026, la liquidez de la compañía alcanzó los US\$1.700 millones. ■

# BARDAHL LANZA MOTOR COOL ANTICONGELANTE 4X4L

Esta nota es presentada por



Bardahl presenta Motor Cool 4x4L, anticongelante para radiadores que protege contra corrosión, sobrecalentamiento y congelamiento. Anticongelante, Refrigerante y anticorrosivo, para agregar al agua del radiador.

## Por qué usarlo

Porque los fabricantes de motores exigen el uso de este tipo de productos. Mezclado con agua des ionizada, resulta un fluido anticongelante por un período de 30.000km. o un año. Además, evita el recalentamiento, la corrosión y la formación de óxido.

## Beneficios

- \* Protección total por largo tiempo del aluminio, cobre, hierro, acero, soldaduras, bronce, etc.
- \* Disminuye la erosión por cavitación que afecta a las camisas de los cilindros y a la bomba de agua.
- \* No desincrusta.
- \* Protege contra posibles rajaduras del block producidas por el congelamiento del agua.

## Modo de uso

Si el radiador está limpio agregar MOTOR COOL al 50% del volumen total, completar con agua destilada o desmineralizada. Si el sistema está sucio realice un tratamiento de limpieza previo con LIMPIA RADIADORES RAPIDO de BARDAHL, para eliminar restos de óxido y luego proceda como en el caso anterior.




**ADITIVO PARA RADIADORES**


## MOTOR COOL

1 Lt 4 Lts 20 Lts 204 Lts 1000 Lts

Ficha técnica

Anticongelante, Refrigerante y anticorrosivo, para agregar al agua del radiador.

### ¿POR QUÉ USARLO?

Porque los fabricantes de motores exigen el uso de este tipo de productos. Mezclado con agua desionizada, resulta un fluido anticongelante por un período de 30.000km. o un año. Además evita el recalentamiento, la corrosión y la formación de óxido.

### BENEFICIOS

- Protección total por largo tiempo del aluminio, cobre, hierro, acero, soldaduras, bronce, etc.
- Disminuye la erosión por cavitación que afecta a las camisas de los cilindros y a la bomba de agua.
- No desincrusta.
- Protege contra posibles rajaduras del block producidas por el congelamiento del agua.

### MODO DE USO

Si el radiador está limpio agregar Motor Cool al 50% del volumen total, completar con agua destilada o desmineralizada. Si el sistema está sucio realice un tratamiento de limpieza previo con Limpia Radiadores Rápido de BARD AHL., para eliminar restos de óxido y luego proceda como en el caso anterior.

### ANÁLISIS TÍPICO

ENSAYOS	MÉTODOS	MOTOR COOL	MOTOR COOL 50/50
Aspecto y color	Visual	Líquido verde	Líquido verde
Densidad a 20°C g/ml	ASTM D 1122	1,125	1,075
Pto. de ebullición °C producto puro	ASTM D 1120	175	108
Reserva alcalina en ml HCl 0,1 N	ASTM D 1121	16	8
Pto. de congelamiento al 50% en agua °C	ASTM D 1177	-37	-----
Pto. de congelamiento puro °C	ASTM D 1177	-----	-37
pH al 50 % en agua	ASTM D 1287	8	8,2

\*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.

[www.bardahl.com.ar](http://www.bardahl.com.ar) / [info@bardahl.com.ar](mailto: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



**autopromotec**

26 - 29 Mayo 2027  
Bologna - Italia



Road to Autopromotec 2027

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

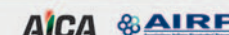


[www.autopromotec.com](http://www.autopromotec.com) | [info@autopromotec.it](mailto:info@autopromotec.it)

Con el patrocinio de



Promovido por



Miembro de



Organizado por



En colaboración con



# 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.ar](mailto:ventas@kefren.com.ar), 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](mailto:kefrenargentinasrl@speedy.com.ar) • [kefren@netizen.com.ar](http://kefren@netizen.com.ar)

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



## GUIA PARA ELEGIR REJILLAS SEGUN EL TRANSITO VEHICULAR

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



**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 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

- 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)

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

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



## PARARRAYOS: CLAVES PARA EVITAR RIESGOS

POR Estación Actual



La potencia de un rayo descargando en la tierra es del orden de los millones de voltios y de decenas a cientos de miles de amperios de electricidad, pudiendo generar más calor que en la superficie del sol. Voltio es la “fuerza” con que se impulsa la electricidad de un punto a otro. Amperio es la “cantidad” de electricidad que circula por el medio que une “esos” puntos.



Toda esta potencia de la naturaleza se traduce en beneficios, como la producción de ozono, que es la molécula de oxígeno de tres átomos O<sub>3</sub>, que forma la capa de la atmósfera de igual nombre, tan importante en la atenuación de la radiación ultravioleta UV, dañina si es en exceso, o como elemento relevante en las comunicaciones radioeléctricas. Aunque también su impronta puede ser destructiva y letal, motivo por el cual se implementan métodos de protección como los pararrayos. En principio el rayo se desplaza mediante un trazador que se propaga a saltos en cualquier dirección, por lo tanto puede impactar sobre cualquier objeto. El objetivo del pararrayos es dirigir el punto de descarga del rayo para conseguir un impacto controlado minimizando daños. La incidencia de los rayos sobre la tierra suele ser mayor en áreas de clima cálido y húmedo. Algunos estudios indican que el calentamiento global y la contaminación ambiental aumentan la frecuencia de esas brutales descargas eléctricas. A nivel mundial se realizan mapas (ceráu-

nicos) en los que se indican las zonas con distintos niveles de riesgo de caída de rayos.

A considerar en primer término para un sistema de pararrayos:

- 1  Captor o pararrayos propiamente dicho.
- 2  Conductor de descarga.
- 3  Sistema de toma de tierra.

### I Los Pararrayos básicamente serían Activos o Pasivos.

Ejemplos del primero son los tipo pararrayos simple Franklin PSF con una o varias puntas, puede aplicarse como único elemento de protección o formar parte de sistemas de protección pasivos, complementándose con mallas conductoras, con efecto de jaula de Faraday, o hilos de guarda.



También se utilizan pararrayos con dispositivo de cebado PDC, se lo considera activo, aunque sin componentes electrónicos, que permite por los elementos de su construcción ionizar el aire a su alrededor facilitando el camino para el precursor, trazador o líder, del rayo. De estos dispositivos hay distintos diseños con un fin similar. El área de protección es mayor que los PSF, lo que reduce los componentes de la instalación.

Los pararrayos con cebado electrónico PDCE, incorporan componentes electrónicos en su diseño, con el objetivo de maximizar la eficacia de atracción de los precursores del rayo.



En zonas abiertas con alta incidencia de rayos, son preferentemente elegidos los dispositivos activos.

También hay variaciones PDC con elementos radioactivos.

**2 Los Conductores de descarga son preferentemente de Cobre, y también Cobre estañado o Acero galvanizado.** En todos los casos conductor desnudo sin cubierta envolvente, protegido en zonas de circulación u otros riesgos con caños y otros elementos distanciadores adecuados. Es fundamental el correcto tendido de estos conductores, por los circularán los muchos miles de amperios del rayo que descargue hacia la tierra, exigiendo soportar una enorme y brusca elevación de temperatura en un instante, protegiendo el área circundante de los potenciales efectos devastadores de millones de voltios.

**3 La puesta a Tierra para pararrayos suele hacerse de manera múltiple,** con más de una jabalina hincada en el terreno, con mallas de materiales conductores específicos, inclusive asociando la estructura metálica estructural del edificio. Es primordial que la resistencia óhmica sea baja, y esto depende tanto de los elementos instalados como de

las características del terreno involucrado. Hay discusiones y controversias respecto a la conveniencia de la vinculación directa y la equipotencialidad del sistema de puesta a tierra de pararrayos y el sistema de tierra afectada al resto de las aplicaciones del edificio.

El cálculo del Sistema de protección contra rayos es tema de ingeniería, pero es importante tener algunas consideraciones prácticas.

En caso de tener instalado uno o más pararrayos debe realizarse un control periódico de su montaje, que como elementos expuestos a la intemperie y las inclemencias del tiempo, sufren desgaste y modificaciones mecánicas y estructurales. Los mástiles, soportes y accesorios deben estar en condiciones.

Respecto a los cables de bajada, desde el captor hasta el sistema, jabalinas, mallas y electrodos de toma de tierra, que lleguen de manera correcta, ya que normalmente van por fuera de la edificación, fijados a los techos y los muros con separadores adecuados, protegidos en áreas críticas, conectados a borneras o pletinas de distribución que deben tener un buen contacto... A veces se encuentran cables tocando chapas de techo, muros y otras superficies, a veces conductoras,

y hasta con el agravante de la desconexión de las tomas de tierra, por lo tanto cualquier descarga que facilite el pararrayos tendrá un destino absolutamente peligroso o letal... y por supuesto, algo que se ve con frecuencia en Argentina, que los conductores de bajada No estén Ausentes !! ... Los valiosos cables de cobre de grandes dimensiones son un preciado botín de delincuentes, sujetos demasiado comunes en todos los niveles de nuestra sociedad...

Y el Sistema de puesta a Tierra, que debe tener un valor de resistencia mínimo, cuyo mayor valor no debería superar los 10 ohms (unidad de medida de resistencia eléctrica), medidos solo con instrumental



homologado, en las condiciones reales de aplicación, es decir, cuando por ejemplo el terreno en el cual están ubicadas las jabalinas está seco por el clima o porque no hay protocolo de mantenimiento de humedad. Por eso, cuando se habla de condiciones reales significa No Mentir la Medición agregando agua o alguna solución al momento de efectuar, algo que sucede con operadores no profesionales que solo sirven para llenar formularios a fin de cumplir fraudulentamente con las exigencias normativas...

Toda locación que maneje elementos combustibles, explosivos, eléctricos o electrónicos debe contar con un Sistema de Protección contra Descargas Eléctricas Atmosféricas, cuya instalación se proyecte adecuadamente y se mantenga en buenas condiciones, controlando periódicamente su operatividad.■



Espacio de Publicidad

## PRODUCTOS DE PROTECCION TOTAL CON TECNOLOGIA DE BOTANMOL



**S**omos 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,

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](mailto:botanmol@botanmol.com) ///**

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



**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](mailto: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)



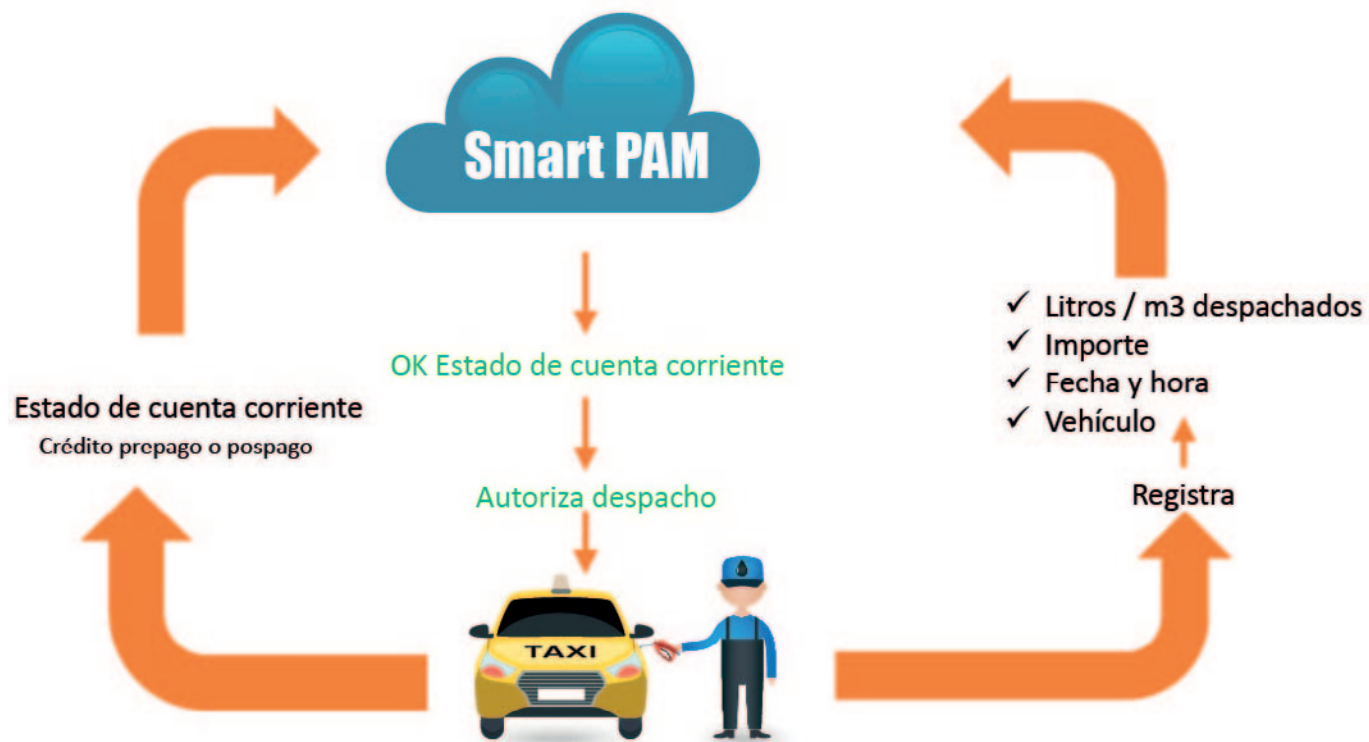
Espacio de Publicidad

# PUMP CONTROL AUTOMATIZA EL DESPACHO DE GNC

Esta nota es presentada por



Sistema de cuenta corriente y fidelidad



## El problema silencioso de las estaciones de GNC que venden a taxis y remises (y cómo resolverlo sin perder control)

En muchas estaciones de servicio que comercializan GNC, la operativa diaria con flotas de taxis y remises es, al mismo tiempo, una gran oportunidad comercial y un verdadero dolor de cabeza administrativo.

La venta en cuenta corriente, indispensable para sostener acuerdos

# 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 telemedición.



## 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](http://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 empresas de transporte, suele traer aparejados errores de registro, discusiones por consumos, demoras en la facturación y una dependencia excesiva del control manual.

Lo curioso es que, mientras la tecnología avanzó a pasos agigantados en otros procesos de la estación, el despacho de GNC en cuenta corriente todavía se gestiona, en muchos casos, con planillas, anotaciones informales o sistemas poco integrados.



### **Cuando el control manual deja de ser suficiente**

El escenario se repite: múltiples vehículos, distintos choferes, cambios de turno, precios variables, vencimiento de obleas y consumos que deben imputarse correctamente a cada cliente. Sin una herramienta

Espacio de Publicidad

específica, el margen de error crece y la rentabilidad se diluye.

A esto se suma un factor clave: la confianza. Las empresas de taxis y remises necesitan información clara, precisa y auditable. Y la estación, por su parte, necesita asegurarse de que cada metro cúbico despachado quede correctamente registrado, autorizado y facturado.

### **Automatizar el despacho: una ventaja competitiva real**

Frente a este contexto, algunas estaciones están dando un paso adelante incorporando soluciones diseñadas específicamente para el control de despacho y la gestión de cuentas corrientes en GNC.

Una de las propuestas que está ganando terreno es Smart PAM (Pump Access Manager), un sistema que automatiza el despacho de combustible y centraliza toda la información vinculada a ventas, vehículos, operadores y clientes en cuenta corriente.

La clave está en que no se trata solo de un controlador de surtidores, sino de una herramienta pensada para ordenar la operatoria diaria de estaciones que trabajan con flotas.

## Identificación de vehículos y autorización inteligente

Uno de los diferenciales más valorados por las estaciones de GNC es la posibilidad de identificar cada vehículo mediante TAG RFID. Esto permite que el sistema valide automáticamente si ese móvil está habilitado para cargar, si tiene crédito disponible y si la oblea se encuentra vigente. En la práctica, el despacho se autoriza solo cuando se cumplen todas las condiciones, eliminando errores humanos y evitando cargas no autorizadas. Cada operación queda registrada con fecha, hora, volumen despachado, importe y vehículo, generando trazabilidad total.

## Cuenta corriente clara, ordenada y en tiempo real

Para las estaciones que trabajan con taxis y remises, la gestión de la cuenta corriente es el eje del negocio. Smart PAM permite administrar cuentas prepago o pospago, con control por cliente y por vehículo, simplificando enormemente la administración.

El operador ya no necesita llevar registros paralelos ni depender de cierres manuales: toda la información se consolida automáticamente y puede consultarse desde una interfaz web o una app móvil, tanto de forma local como remota.



## Menos discusiones, más eficiencia

Otro punto crítico es el cierre de turnos. El sistema identifica al playero, registra cada despacho y genera reportes automáticos por turno, día o mes. Esto reduce diferencias internas, acelera conciliaciones y aporta transparencia tanto para la estación como para sus clientes corporativos.

Además, la posibilidad de generar reportes gráficos y estadísticos facilita el análisis del negocio: consumos por cliente, comportamiento de flotas, picos de demanda y control de desvíos.

## Integración y escalabilidad

Smart PAM es compatible con las principales marcas de surtidores del

Espacio de Publicidad

mercado y se integra con sistemas de gestión, plataformas de telemedición y soluciones en la nube. Esto permite que la estación crezca sin necesidad de cambiar de sistema, incorporando nuevas funcionalidades a medida que el negocio lo requiere.

En un contexto donde la eficiencia operativa y el control financiero son determinantes, automatizar el despacho de GNC y profesionalizar la gestión de cuentas corrientes ya no es un lujo, sino una necesidad. Para muchas estaciones, dar este paso significa transformar un proceso problemático en una verdadera ventaja competitiva frente a otras bocas de expendio. ■

Si desea recibir más información sobre Smart PAM lo invitamos a visitar [www.pump-control.com](http://www.pump-control.com) y ponerse en contacto con nosotros.

**PUMP**  
CONTROL



Un Negocio Seguro y Rentable

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

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



Espacio de Publicidad

## FERCOL IMPULSA VENTAS EN ESTACIONES DE SERVICIO

Por FERCOL Lubricantes



Las estaciones que incorporan artículos de mantenimiento vehicular en su oferta logran aumentar el ticket promedio sin necesidad de captar nuevos clientes. Una oportunidad concreta que puede sumar en cada carga del día.

Cada vehículo que entra a cargar en tu estación representa una oportunidad que va más allá del surtidor. El conductor ya está ahí, ya frenó. La pregunta para quien lo atiende es simple: ¿qué más puede llevarse antes de volver a andar? ¿Qué valor agregado le puedo ofrecer más allá de una simple carga?

Espacio de Publicidad

Los productos complementarios de mantenimiento vehicular son una respuesta directa a esa pregunta. No requieren asesoramiento técnico complejo, tienen rotación constante y ocupan poco espacio físico. Son artículos que el conductor necesita, pero que a veces, no reconoce o recuerda; con la sugerencia del playero, quien carga puede decidir en el momento resolver esa necesidad.

Un ejemplo concreto: **el infla y sella neumáticos**. Es un producto de emergencia que todos deberían llevar en el baúl o espacio de guardado. No necesita herramientas, funciona con o sin cámara y resuelve una situación de apuro en minutos. Para la estación, es una unidad compacta con buena rotación y margen, que no compite con ningún otro artículo del mercado.

Lo mismo ocurre con el **líquido lavaparabrisas**. Es un consumible que se agota con el uso diario y que muchos con-



Espacio de Publicidad

ductores reponen cuando se acuerdan, es decir, cuando están en la estación. En formato de un litro, listo para usar, es una venta rápida que no requiere explicación, sino recordatorio.



El refrigerante es otro caso. Pocos conductores controlan el nivel del sistema de refrigeración con la frecuencia que deberían. Tener refrigerante disponible en la estación permite captar esa necesidad en el momento justo: cuando el conductor nota la temperatura o simplemente aprovecha la parada para revisar niveles.



## ¿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



Espacio de Publicidad

La lógica detrás de estos productos no es vender más por vender. Es ofrecer soluciones reales que el cliente necesita, en el lugar donde ya está. Cada unidad vendida es ticket promedio que sube sin un costo de adquisición de cliente nuevo. Y cuando esos productos llevan una marca reconocida con respaldo técnico, la recomendación del playero o del mostrador se hace más fácil de efectivizar.

Además, ofrecemos la solución de nuestros exhibidores, compactos y modernos, para colocar directamente junto al surtidor sin ocupar ni intervenir parte de tu estantería actual y ofreciendo una solución más llamativa para la decisión inmediata del cliente.

**FERCOL** acompaña a las estaciones con una línea de productos complementarios pensados para este canal: formatos prácticos, envases que funcionan en góndola y respaldo de una empresa con más de cuatro décadas en la industria. Soluciones simples que suman al negocio de cada día. ■

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

Seguinos en nuestras Redes Sociales

# 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

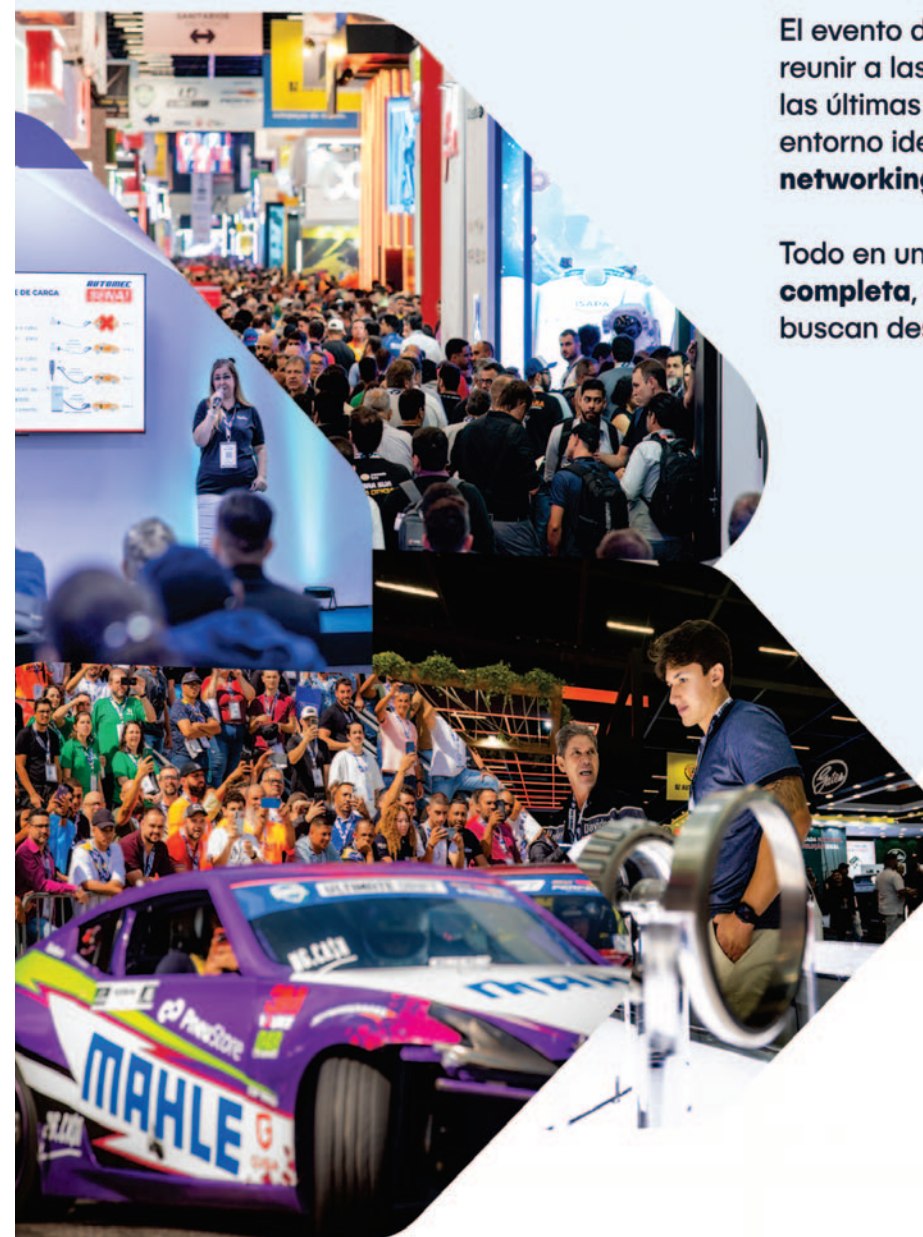
países

+ 140h

de contenido

+ 105.000 m<sup>2</sup>

de exposición



## RESERVE SU LUGAR EN LA EDICIÓN 2027

Contacte al equipo de ventas: [comercial.automecc@rxglobal.com](mailto:comercial.automecc@rxglobal.com)



Apoyo: Co-apoyo:

Siga nuestras redes sociales:

/FeiraAutomecc

automecc\_oficial

AutomeccFeira

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



**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.

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](mailto: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



**P**otigian, 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.

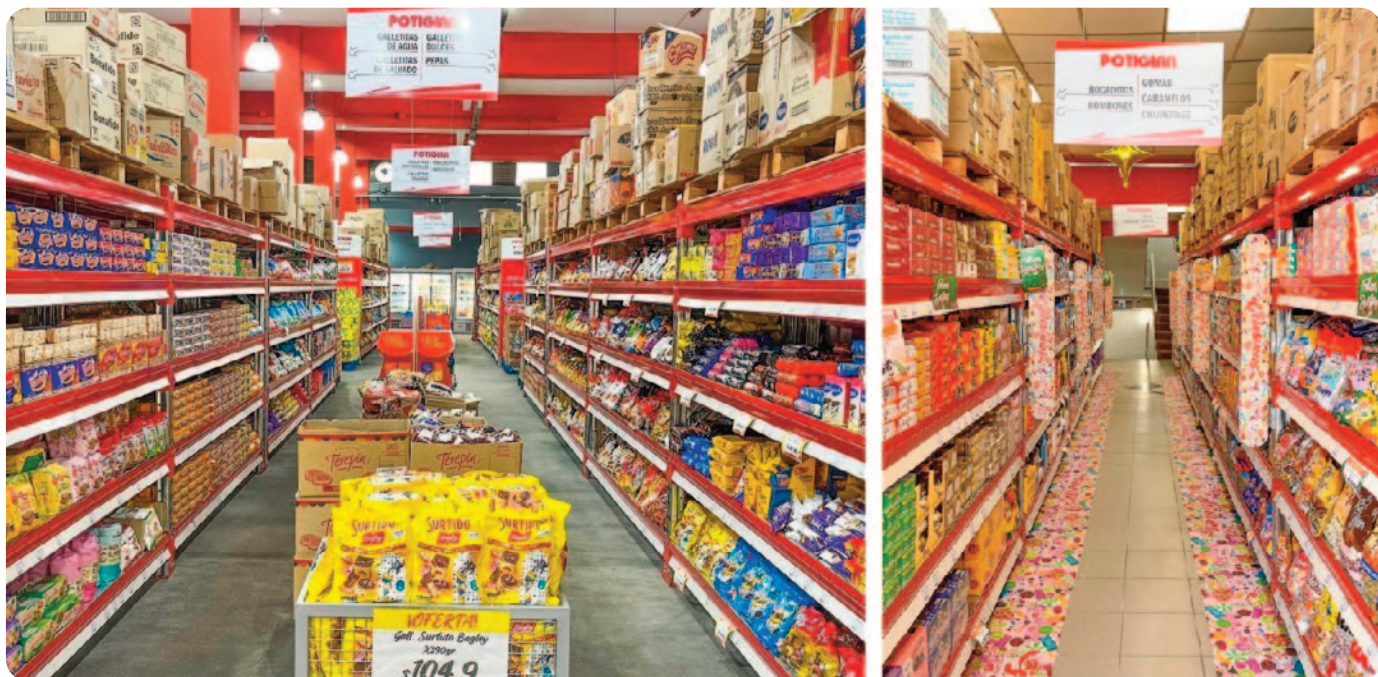
Se dispone del capital humano y las infraestructuras adecuadas para la

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



📱 @Potigian | 📷 @Potigianok | 🌐 www.potigian.com.ar


## Espacio de Publicidad



## 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.■



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**<sup>®</sup>  
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](mailto: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](http://www.conoflex.com.ar)



Espacio de Publicidad

## SERVICIOS DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE TANQUES



**E**n 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



- Traspase 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

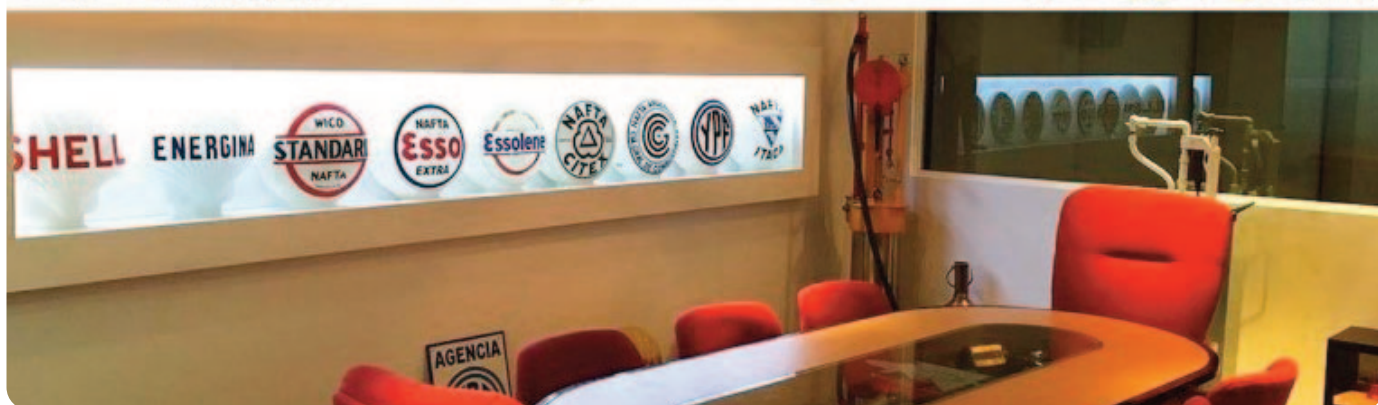
✉ info@elemporiodeltanque.com.ar

🌐 www.elemporiodeltanque.com.ar

Espacio de Publicidad

# NIERI SURTIDORES SUMA CARGADORES ELÉCTRICOS

Nieri Surtidores incorpora cargadores eléctricos y amplía soluciones para Estaciones de Servicio y energía.



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

Espacio de Publicidad



completo de revisión, reparación y pruebas funcionales, certificando su correcto funcionamiento.

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

**NIERI**  
SURTIDORES

**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

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



Espacio de Publicidad



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

Espacio de Publicidad



**NIERI**  
SURTIDORES


sus subcontratados, para garantizar el cumplimiento de los elevados estándares de calidad.

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.

Espacio de Publicidad

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

# ¿QUÉ ES SIMEL Y CÓMO FUNCIONA?

Por ESTACION ACTUAL

Esta nota es presentada por



El sistema digital obligatorio para documentar el ciclo completo de los residuos peligrosos. Lo que antes era papel, hoy es electrónico — y no operar en SIMEL puede dejar a tu empresa fuera del circuito legal. Desde 2015, cada manifiesto de residuos peligrosos en Argentina debe tramitarse de forma electrónica. Si tu empresa genera, transporta o trata residuos peligrosos, SIMEL es el sistema donde todo eso sucede — sin excepción. SIMEL — Sistema de Manifiesto en Línea — es la plataforma oficial desarrollada por la Dirección de Residuos Peligrosos (DRP) de la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación. Su función es reemplazar el manifiesto en papel por un docu-

mento electrónico único, trazable y obligatorio, tal como lo establece la Ley 24051 de residuos peligrosos.

En la práctica, en SIMEL participa el Generador (quien produce el residuo), el Transportista (quien lo traslada) y el Operador (quien lo trata o dispone) formándose una cadena de aprobaciones digitales, quedando todos los movimientos registrados en la plataforma. Cuando las tres partes aprueban el manifiesto, el sistema asigna un número oficial y el ciclo queda documentado.

## ¿Qué se necesita para registrarse en SIMEL?

- Tener iniciado un expediente ante la Dirección de Residuos Peligrosos (DRP)

Espacio de Publicidad

- CUIT válido registrado en AFIP

- Habitación Municipal

Certificado Impacto Ambiental Anual (CAA) Ley 123 de CABA vigente

o el que corresponda según la jurisdicción

Tener un registro como Generador de residuos Peligrosos ante el

GCBA (o jurisdicción correspondiente)

**¿Por qué hay que inscribirse?**

Porque sin registración no se puede operar normalmente dentro del sistema ya que, si el usuario no está registrado, no podrá generar manifiestos ni completar correctamente la trazabilidad del residuo desde su origen.

manifiesto en línea Centro de Ayuda | Mi cuenta | Cerrar Sesión

No posee manifiestos para utilizar; para adquirir nuevos manifiestos diríjase al siguiente link [Comprar manifiestos](#).

**Generador**

Empresa:  
CUIT : 27379053608  
Razón social : MILANESE CAMILA CARLA  
Establecimiento: MILANESE CAMILA CARLA

Certificado:  
No disponible.

Estadísticas Manifiestos:

Creados: 0	Pendientes: 0	Aprobados: 0
Recibidos: 0	Finalizados: 0	Rechazados: 0

Manifiestos disponibles: 0

Manifiesto Simple | Pendientes | En Proceso | Rechazados | Historial

Espacio de Publicidad

manifiesto en línea Centro de Ayuda | Mi cuenta | Cerrar Sesión

**Mi Cuenta**

Información del Establecimiento | **Permisos del Establecimiento** | Alta de Sucursales

Mis permisos

RESIDUO	CANTIDAD	ACCIONES
Y48Y13C - TPAPOS, MATERIAL ABSORBENTE EPP Y RESIDUOS SIMILARES CONTAMINADOS CON Y13		[Icono]
Y48Y12C - TPAPOS, MATERIAL ABSORBENTE EPP Y RESIDUOS SIMILARES CONTAMINADOS CON Y12		[Icono]
Y48Y8C - TPAPOS, MATERIAL ABSORBENTE EPP Y RESIDUOS SIMILARES CONTAMINADOS CON Y8		[Icono]

**¿Por qué esto es especialmente importante para los generadores?**

Porque el generador es quien inicia todo el circuito. Si una empresa produce residuos peligrosos y no está correctamente registrada, no pueden gestionar sus manifiestos dentro del sistema. Y sin manifiesto electrónico, la trazabilidad del residuo queda comprometida desde el origen.

Por lo tanto, la empresa debe estar inscripta para poder documentar todo el circuito junto con el transportista y el operador, quedando asentado digitalmente qué residuo generó, cantidad y hacia dónde fue destinado.

**¿Qué pasa cuando la empresa no está inscripta o perdió el acceso?**

Uno de los problemas más comunes no es solamente no haberse registrado, sino haber quedado fuera del sistema como, por ejemplo:

Usuarios que no recuerdan sus accesos, contraseñas perdidas o cuentas bloqueadas. En el caso de las situaciones comentadas generalmente la cuenta SIMEL queda suspendida, o impedido ese acceso, hasta que se regularice la situación.

Existe también un caso muy común de generadores que, en el marco del sistema operativo anterior, contaban con un alta temprana emitida sin necesidad de contar con un expediente ante la DRP, cuando la situación es detectada por el organismo, dicha alta temprana es dada de baja, donde el usuario también queda obligado a iniciar los trámites pertinentes.

Para una empresa generadora, estas situaciones pueden traducirse en demoras, falta de trazabilidad documental y complicaciones innecesarias al momento de coordinar con transportistas y operadores. El residuo existe, la obligación de gestionarlo sigue vigente, pero el circuito formal queda trabado y allí es cuando conviene trabajar con criterio técnico y experiencia administrativa.

La clave está en acompañar principalmente a generadores de residuos peligrosos en todo el proceso vinculado con SIMEL. Realizar la inscripción en la plataforma, revisar la documentación necesaria, la revisión



cesaria como así también la recuperación de usuarios, contraseñas o accesos bloqueados ayudando a que la empresa quede en condiciones de operar correctamente dentro del sistema.

**Lic Liliana Ortiz Aranciaiba**

Gestionar, Consultora Integral, especializada en Medio Ambiente

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

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](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

# YPF LANZÓ SU PRIMERA ESTACIÓN BLACK

Esta nota es presentada por



Por ESTACION ACTUAL // Fuente: YPF



YPF inauguró en Nordelta la primera estación de servicio bajo el formato YPF Black, un nuevo concepto que redefine la experiencia en estaciones de servicio y consolida una transformación profunda en su red que se extiende por todo el país.

*“YPF Black es una nueva forma de entender la estación de servicio. No se trata solamente de cargar combustible, sino de ofrecer una experiencia completa, de calidad superior, cuidando cada interacción y cada detalle. Con este*

Espacio de Publicidad



*formato elevamos el estándar en la Argentina”,* señaló Horacio Marín, presidente y CEO de YPF, durante la inauguración.

YPF Black representa la máxima expresión de la experiencia YPF, con una propuesta integral centrada en el cliente, que combina excelencia operativa, atención personalizada, servicios innovadores y una oferta diferencial de gastronomía y beneficios.

## **Una experiencia diferencial, cuidada en cada etapa**

El formato YPF Black propone una experiencia de atención integral, durante toda la estadía en la estación, con mayor personalización del servicio y espacios diseñados para optimizar tiempos y mejorar la calidad del viaje.

Espacio de Publicidad



Entre sus principales atributos se destacan:

- Atención diferencial en cada isla, con el respaldo de un equipo técnico especializado.
- YPF Pit Stop, un espacio que permite realizar chequeos rápidos del vehículo de manera eficiente y segura.
- Gastronomía premium, que incluye Carne hamburguesas, desarrolladas por el multipremiado chef argentino Mauro Colagreco, platos exclusivos, café de especialidad y una selección curada de productos de alta calidad.
- Programa Serviclub con beneficios exclusivos, como triplicación de puntos durante el período inicial, accesos anticipados a lanzamientos y propuestas exclusivas para los socios.

### Nuevo esquema de estaciones, una misma identidad

La inauguración de YPF Black se enmarca en una estrategia más amplia

Espacio de Publicidad

de transformación del retail de la compañía, que organiza su red en tres modelos complementarios: Black, Núcleo y Refiplus. Cada uno responde a distintos hábitos de consumo y contextos geográficos, pero comparten valores comunes: cercanía, calidad y confiabilidad. Con este enfoque, YPF busca ampliar el alcance de su marca, mantener su fuerte presencia federal y seguir siendo la referencia del mercado, sin perder su identidad ni su compromiso con los clientes en cada punto del país.■



# FECAC PIDIÓ CAMBIOS EN TRAZADORES QUÍMICOS

Por ESTACION ACTUAL // Fuente: FECAC

Esta nota es presentada por



La Federación de Expendedores de Combustibles y Afines del Centro de la República (FECAC), en conjunto con la Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina (CECHA), participó de las gestiones impulsadas ante autoridades nacionales para revisar el actual sistema de trazadores químicos aplicado a los combustibles.

En este marco, el subsecretario de Simplificación y Desregulación, Héctor Huici, confirmó que el Gobierno nacional analizará posibles

modificaciones a la Resolución General 5835/2026 de ARCA, en atención a los planteos presentados por el sector estacionero.

Desde FECAC se acompañó institucionalmente el reclamo, en el cual se advirtió la necesidad de actualizar el régimen vigente, incorporando nuevas tecnologías de control y monitoreo, así como contemplando el impacto económico que actualmente genera sobre las Estaciones de Servicio.

Entre los principales puntos señalados, se destacó la revisión de los costos asociados a los reactivos exigidos por la normativa, la actualización de los mecanismos fiscales vinculados al sistema y la simplificación de procedimientos que hoy representan mayores cargas operativas para el sector.

FECAC reafirma su compromiso de continuar trabajando de manera articulada junto a CECHA y las autoridades competentes, promoviendo regulaciones más eficientes, modernas y acordes a la realidad de la actividad, en defensa de las Estaciones de Servicio y de toda la cadena de comercialización de combustibles.■

# FRANKFURT: 100 AÑOS DEL PRIMER SEMÁFORO

Esta nota es presentada por:

**automechanika**  
FRANKFURT



Automechanika Frankfurt 8–12 sep 2026 destaca la evolución del semáforo hacia sistemas de movilidad conectada en Frankfurt.

**Han pasado 100 años desde que se presentó el primer semáforo de Frankfurt en el Festhalle. Los visitantes pudieron verlo en la “Exposición de Control de Tráfico” del 3 al 14 de abril de 1926, y el primer semáforo de Frankfurt entró en funcionamiento el 7 de abril de 1930.**

**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

**Este desarrollo continúa: con los sistemas electrónicos conectados que se encuentran en los vehículos actuales, la gestión de la movilidad es cada vez más inteligente, segura y eficiente. Las últimas soluciones en el campo de los sistemas eléctricos y electrónicos se exhibirán en la próxima Automechanika Frankfurt, del 8 al 12 de septiembre de 2026.**

La exposición especial «Feria de Control de Tráfico» tuvo lugar como parte de la Feria de Primavera, celebrada del 11 al 14 de abril de 1926. Sin embargo, no fue hasta 1930 que el primer semáforo entró en funcionamiento en las calles de Fráncfort. Mientras que el primer semáforo de Alemania se inauguró en Berlín en 1924, el de Fráncfort se instaló en el centro de la ciudad, donde se probó en la intersección de Kaiserstraße y Neue Mainzer Straße a partir del 7 de abril de 1930. Esto marcó el inicio del control eléctrico del tráfico. Aun así, este semáforo seguía siendo operado manualmente por un agente de policía de tráfico mediante una caja de interruptores ubicada en la acera. Esto atrajo a multitudes de curiosos, por lo que el agente de policía

no podía controlar el tráfico. Como consecuencia, el nuevo semáforo se apagó una semana después y se equipó con un sistema de control automático que lo encendía a intervalos fijos. El volumen de tráfico siguió aumentando y el número de accidentes se incrementó en esta intersección. Dado que solo era posible instalar el semáforo por encima de las vías del tranvía, este se colocó tan alto que quienes no conocían la zona a menudo ni siquiera se percataban de su presencia. En 1937, la Autoridad de Edificación de Frankfurt decidió retirar el semáforo.

Debido a la guerra y sus consecuencias, no fue hasta 1951 que Frankfurt volvió a instalar semáforos. En la década de 1960, la ciudad de Frankfurt se propuso implementar un control eléctrico centralizado de los semáforos, objetivo que se logró con la inauguración del nuevo centro de control de tráfico en 1992.

temas electrónicos altamente interconectados, el desarrollo de la tecnología de control de tráfico ha reflejado el rápido progreso de la movilidad. La electrónica, el software y las soluciones innovadoras para la movilidad del futuro también son el foco de Automechanika Frankfurt,

del 8 al 12 de septiembre de 2026. Ya sea electrónica de motor de última generación, sistemas de iluminación inteligentes o arquitecturas de sistemas eléctricos complejos, en el pabellón 4.1, unos 200 expositores como Clarios Germany GmbH & Co. KG, Osram GmbH, EXIDE Technologies SA, EH Europe GmbH y VIGNAL Group SAS presentarán los últimos avances en el campo de la electricidad y la electrónica. También se prestará especial atención a la electrónica de confort, las tecnologías de propulsión eléctrica, los sistemas de baterías, los recursos y el almacenamiento de energía. Además, se ofrecerán soluciones para la gestión térmica y de baterías, infraestructuras de carga innovadoras, estaciones de carga y accesorios. Encontrará más información sobre cada expositor y sus productos aquí; los datos de búsqueda de expositores y productos se actualizan diariamente. ■



Espacio de Publicidad

## LA COMIDA HONESTA GANA ESPACIO EN ESTACIONES DE SERVICIO

Por ESTACION ACTUAL- Fuente: por WP Migrador // AXION energy

Esta nota es presentada por



Durante años, la gastronomía en rutas y estaciones de servicio estuvo dominada por productos industrializados y propuestas pensadas para una parada rápida. Sin embargo, en los últimos años comenzó a crecer una tendencia que recupera ingredientes simples, recetas tradicionales e identidad gastronómica: la llamada “comida honesta”. El concepto ganó espacio en distintos segmentos y también llegó a estaciones de servicio y tiendas de conveniencia, donde varias empresas reformularon su oferta para responder a consumidores que hoy valoran más la calidad, la transparencia y la experiencia.

## Qué es la comida honesta

La comida honesta no es una categoría formal, sino una filosofía gastronómica basada en ingredientes reconocibles, preparaciones simples y recetas con identidad clara. La propuesta busca evitar transformaciones excesivas y prioriza productos vinculados a la cocina casera, los bodegones y los tradicionales paradores ruteros. La lógica no pasa por la sofisticación, sino por ofrecer platos simples y bien ejecutados.

## El cambio en estaciones de servicio

La tendencia empezó a verse cada vez más en estaciones de servicio, donde históricamente predominaban snacks industriales y productos estandarizados. Hoy, la elección de una estación ya no depende solamente del precio del combustible o de la ubicación. Los usuarios también valoran la gastronomía, los espacios de descanso y los servicios



complementarios. En ese contexto, sándwiches de milanesa, hamburguesas, medialunas y postres tradicionales comenzaron a recuperar protagonismo dentro de las tiendas.

## El caso de AXION energy

AXION energy fue una de las empresas que avanzó en esta transformación a través de Spot! y su propuesta Parada Sanguchera. El proyecto busca trasladar la lógica del bodegón tradicional al contexto de una estación de servicio, combinando rapidez de atención con productos inspirados en la cocina popular argentina. La iniciativa fue desarrollada junto al chef Lelé Cristóbal, creador de Café San Juan. La propuesta incluye sándwiches de milanesa, hamburguesas, panadería y



postres elaborados bajo estándares replicables en distintas estaciones del país.

### **Alianzas gastronómicas**

Como parte de esta estrategia, AXION energy también desarrolló acuerdos con marcas reconocidas del sector gastronómico. Uno de los casos más recientes es la alianza con La Birra Bar para crear “La Burger”, una hamburguesa diseñada específicamente para Parada Sanguchera. La estrategia también incluye un acuerdo con La Mantequería para incorporar medialunas, panes y productos de panadería artesanal dentro de las tiendas Spot!. En algunas estaciones también se sumó el servicio de delivery para ampliar el alcance de la propuesta gastronómica.

### **El impacto en el negocio**

La gastronomía comenzó a ocupar un rol cada vez más importante dentro del negocio de las estaciones de servicio. Un estudio realizado por el economista Santiago Cerutti analizó el impacto de Parada Sanguchera en estaciones que adoptaron este formato. El informe detectó un incremento promedio del 10 % en las ventas de combustibles durante los dos años posteriores a su implementación.

En el segmento premium, el crecimiento alcanzó aproximadamente el 20 %. Los datos reflejan un cambio en el comportamiento de los consumidores: la experiencia integral empieza a influir cada vez más en la elección de una estación de servicio.

En ese escenario, la gastronomía dejó de ser un servicio secundario para convertirse en una herramienta estratégica capaz de aumentar permanencia, fidelización y recordación de marca. Así, la comida honesta gana espacio tanto en rutas como en ciudades, impulsando un modelo donde lo simple vuelve a tener valor.■





# 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