

Año 11 • N° 33 • 2021 • Publicación Mensual •

Novedades, Productos y Servicios para el Gerenciamiento de las Estaciones de Servicio

PROCEDIMIENTO OBLIGATORIO EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO PARA DETECTAR COMBUSTIBLES EXENTOS



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinosen





ATENCIÓN DIRECTA A TODO EL PAÍS



EL ACCESORIO QUE BUSCABAS



PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO TENEMOS TODO LO QUE NECESITA EN EL RUBRO AUTOMOTOR

Ofrecemos atención personalizada con logística y distribución a nivel nacional, con flota propia de vehículos y con operativa planificada al servicio del cliente. Productos homologados de excelente calidad y alta rotación, con código de barras para sistema scanner y exhibidores homologados estratégicamente adaptados para las principales petroleras del país.

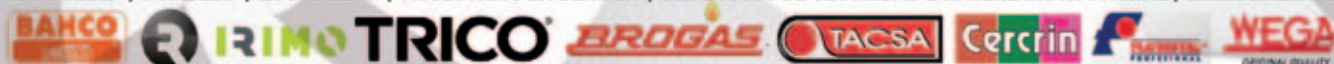
MÁS DE 2000 CLIENTES YA NOS ELIGIERON



DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL



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



MAGALLANES 4409 (7600) - MAR DEL PLATA - BUENOS AIRES

TEL: (0223) 480-1481 / 480-7178 | VENTAS@ACCESORIOSTOPAUTO.COM | WWW.ACCESORIOSTOPAUTO.COM



LOSI Y CIA

SOLUCIONES INTEGRALES PARA ESTACIONES DE SERVICIO

65 AÑOS ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA PETROLERA

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

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



PRORROGAN PROCEDIMIENTO OBLIGATORIO EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Fuente: AFIP



Según la Resolución General 5098/2021, la AFIP prorrogó hasta el 31 de diciembre de 2022, la utilización de los marcadores químicos y reagentes que las bocas de expendio deben utilizar para detectar combustibles exentos por destino geográfico.

Toda Estación de Servicio que recibe combustible, está obligada a efectuar un análisis de procedencia del mismo con el fin de detectar si procede de un destino exento de impuestos, para impedir el desvío y proteger el interés fiscal.



Como es bien sabido, el procedimiento se lleva a cabo mediante un agente químico, que fue homologado por un año, y condice con la autorización otorgada a la empresa CORAS S.A.ARGENTINA para comercializar el producto.

La normativa no renovó el monto que se computa a cuenta del IVA, que es de \$ 3.000 por año calendario y por cada una de las Estaciones de Servicio que tengan la exigencia de realizar el ensayo, siempre y cuando los reactivos comprados hayan sido entregados y las respectivas operaciones se hallen facturadas y pagadas.

Espacio de Publicidad

UNA HERRAMIENTA QUE HACE MÁS RENTABLE A SU ESTACIÓN DE SERVICIO



Esta nota es presentada por



Fuente: MTK Argentina

La marca MTK en Argentina mediante sus representantes e importadores exclusivos, impulsan que las Estaciones comercialicen una amplia gama de productos indicados para el consumo masivo, como lo son todos los

Accesorios de Telefonía Celular, Cables de Datos, Cargadores de Autos y Pared, Auriculares, Conversores de FM, Soportes y muchos más.

La venta de accesorios para telefonía móvil, es una oportunidad valiosa que MTK Argentina, le brinda a las Estaciones de Servicio, para que acrecienten su facturación, mientras que suman un servicio más para el cliente.

Con el arribo de las nuevas tecnologías en la comunicación, estos tipos de artículos, ya son imprescindibles para quien circula por las calles y rutas, transformando a las Estaciones de Servicio de todo el País, en

Espacio de Publicidad

“El Punto de Venta Ideal”.

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

Según conceptos del gerente de la MTK, Matías Bendayán: “Estamos llegando a las Estaciones de Servicio de toda la Argentina, con muy pocos requisitos y mínima inversión, ofreciéndoles una rentabilidad mensual promedio de \$ 40.000.-“ El acuerdo comercial entre la Estación de



¿QUERÉS VENDER MÁS EN TU ESTACIÓN?



Una gran oportunidad de aumentar la facturación, de las Estaciones de Servicio de toda la Argentina, con muy pocos requisitos y mínima inversión, ofreciéndoles una más que interesante rentabilidad mensual.

Amplia gama de productos indicados para el consumo masivo, como Accesorios de Telefonía Celular, Cables de Datos, Cargadores de Autos y Pared, Auriculares, Conversores de FM, Soportes y muchos más.



PEDÍ AHORA TU EXHIBIDOR DE ACCESORIOS PARA CELULARES
INFO@MTKARGENTINA.COM.AR WWW.MTKARGENTINA.COM.AR

Espacio de Publicidad

Servicio y MTK, se basa en la adquisición de dos opciones de exhibidores: uno de 1,60 x 0,50 x 0,20 Mts para 150 productos y otro de 0,50 x 0,20 Mts, para 75 productos. Con un valor de \$ 55.000.- y \$ 30.000.- respectivamente, y se estima una facturación del 140% sobre el costo. Cabe destacar que en la propuesta se agrega la rotación de productos sin cargo alguno, evitando el stock de artículos que no se vendan, garantía de 6 meses con cambio directo por fallas, exhibidor de PVC Impreso sin cargo con la compra inicial, y todo el asesoramiento general necesario. Los cálculos que MTK nos entrega son que, con un tráfico de 100 personas diarias, se generan entre 4 y 5 ventas de accesorios. Un ticket promedio sería de \$ 700, así que si se estiman 4 ventas diarias, la Estación de Servicio, obtendría un ingreso extra de \$ 2800.-

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



La marca del hielo

Mayor productor de hielo de Sudamérica

Líder en la producción para consumo humano y otras aplicaciones

Tecnología de última generación

REDONHIELO S.A.
Una empresa Argentina

SUMÁ NUESTROS PRODUCTOS A TU ESTACIÓN DE SERVICIO
Ruta Panamericana Km. 25.700 - Don Torcuato - Bs. As. ☎ 4741-8000
Perón 26875 - Merlo - Bs. As. ☎ 0220 485-2226 al 29

www.rolito.com.ar

Espacio de Publicidad

NIERI CUBRE TODAS LAS MARCAS Y MODELOS DE SURTIDOR

Esta nota es presentada por



Mantenemos, instalamos, reparamos y vendemos surtidores nuevos y reacondicionados.

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

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

Espacio de Publicidad

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

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

También disponemos de equipos para el pintado de paneles y

NIERI SURTIDORES

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

TOKHEIM  

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

Espacio de Publicidad



contamos con un amplio stock de materiales para efectuar el recambio de los mismos.

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

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

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

Espacio de Publicidad

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

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

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

Mensajes a: **info@nisurt.com.ar**



Espacio de Publicidad

LA IMPORTANCIA DEL CONTROL DE SURTIDORES PARA EL DESARROLLO DEL NEGOCIO DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Esta nota es presentada por



El año 2020 ha sido un gran desafío para todas las industrias a nivel mundial. En el plano de la industria petrolera, el año de la pandemia no ha sido una excepción. Sin embargo, el grupo de Refipampa,

DETECCIÓN DE FUGAS EN TANQUES

Prevenga fugas de combustibles y riesgos de sobrellenado



Características principales

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

Detecta



Fugas en tanques
de
combustible



Derrames por
sobrellenado
de tanques

Previene



Contaminación
ambiental
por derrames



Riesgos
de incendio y
explosión

Otras soluciones disponibles



Control de stock
en tanques



Control de stock
desde celulares



Control de surtidores
y playa



www.pump-control.com - ventas@pump-control.com

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

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

Espacio de Publicidad



dueña de la cadena de estaciones de servicio Voy con energía, apostó a la expansión de su red e inauguró varias bases en puntos estratégicos de la Argentina.

Voy con energía es la primera red de Estaciones de Servicio low cost de capitales nacionales, que trabaja bajo una integración vertical, cubriendo todos los sectores de la industria: extracción, refinación, transporte y logística, distribución comercial y venta en canal mayorista y minorista.

El modelo de negocio es una suerte de franquicia, donde cada operador es un socio estratégico. Con su compromiso en la calidad de servicio que ofrecen a los clientes, sin descuidar el desarrollo sustentable de su modelo de negocio y planes de expansión, optaron por integrar

Espacio de Publicidad

en su Estación de Servicio de Navarro, la tecnología de Pump Control. Con ella, atienden a la calidad de operación de forma innovadora y estratégica.

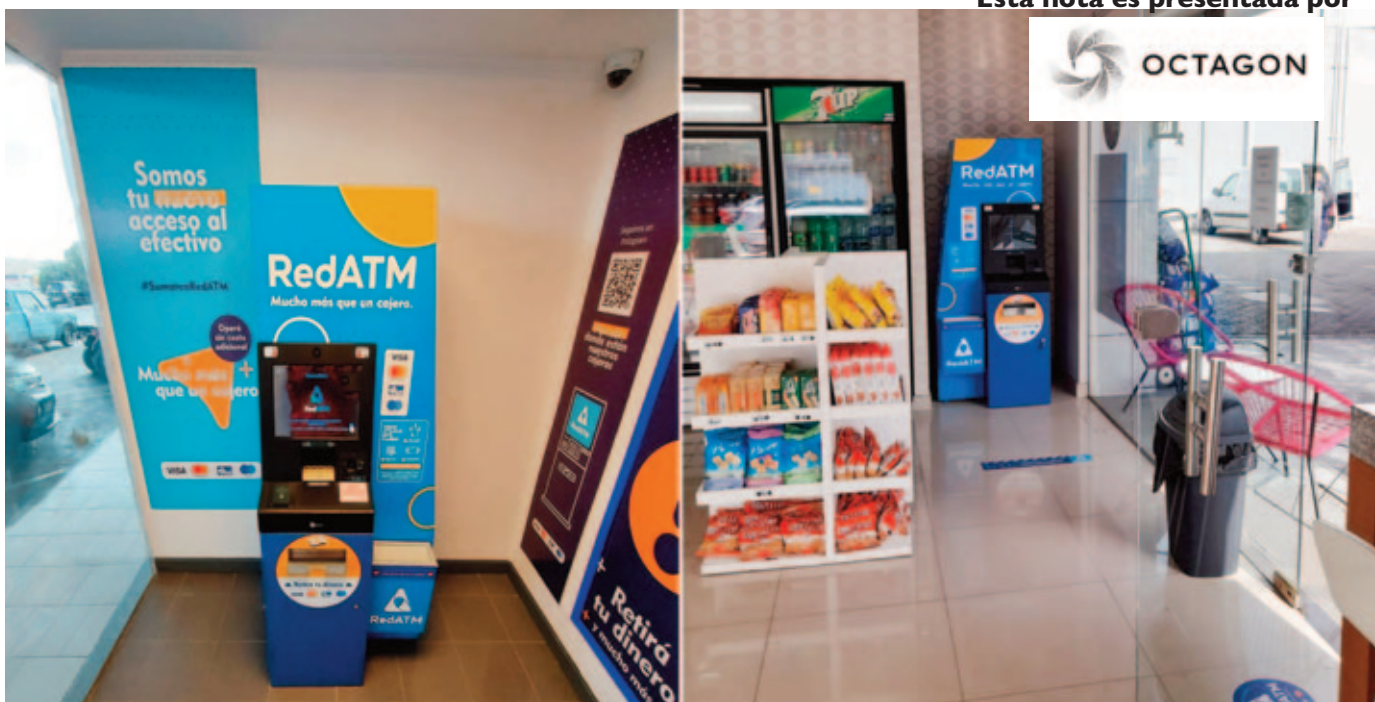
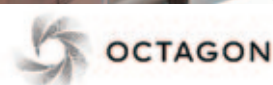
PAM+ es un sistema de control de surtidores con larga trayectoria y grandes resultados en el mercado. Con este equipamiento de automatización de surtidores, la estación Voy puede registrar y almacenar los despachos realizados a lo largo de todo el día, permitiendo conocer todas las transacciones, detalles de ventas, pagos, administración de turnos y cambios de precios, entre otras cosas. Además, la solución integral incluyó el equipamiento para la conexión de surtidores con PAM+ por radiofrecuencia, evitando las obras civiles en la Estación de Servicio para el paso de cables.

Como resultado de la aplicación de PAM+, la empresa puede atender a sus objetivos de negocios de manera rigurosa y proyectar nuevas acciones de expansión, ya que prevé terminar 2021 con 50 locaciones de la bandera.

Lo invitamos a ponerse en contacto con nosotros, enviándonos un email a: ventas@pump-control.com.ar o visitando nuestro sitio web pump-control.com.ar ■

EL DIFERENCIAL DE REDATM PARA USUARIOS FINALES Y, SOBRE TODO, LOCALES PARA EL MANEJO DEL EFECTIVO

Esta nota es presentada por



RedATM, la red de cajeros independientes de la empresa Octagon, continúa con las instalaciones en distintas provincias del país, alcanzado los 60 cajeros activos.

La nueva red de cajeros presenta una solución para el manejo del efectivo, el cajero automático es la herramienta que permite de manera segura conectar los puntos proveedores de efectivo con los usuarios, que lo requieren para el uso cotidiano. De esta forma RedATM acorta las distancias entre los usuarios, los comercios y el sistema financiero.

[na de las tendencias en el negocio de las Estaciones de Servicio es hacer de ellas un centro de servicios multifunción que brinde a los clientes una experiencia efectiva y confortable, para el empresario un modelo de negocio donde se rentabilice el metro cuadrado y aporte a la identidad de la marca.

La gerente general de la empresa, Begoña Pérez de Solay, afirma: “La solución es múltiple: para los operadores, el movimiento del efectivo es verdaderamente un gasto muy alto que implica también tiempo y riesgos. Esta es una opción que ayuda en ese sentido, además de apor-

RedATM
Mucho más que un cajero.

Sumáte a un negocio efectivo

SÉ PARTE DE LA NUEVA RED

- + Ahorrá en transporte de caudales
- + Posibilidad de compensación
- + Generá ingresos por cada transacción

¡ESTAMOS INSTALANDO!
Sin costo de entrada ni de mantenimiento

TENÉ UN CAJERO EN TU LOCAL

+ ¡Consultá por nuestros modelos de negocio!

comercial@red-atm.com.ar 0800 2200 056 www.red-atm.com.ar

Espacio de Publicidad



tar una nueva prestación que genere tráfico adicional en el shop. Todo en un espacio de no más de 2m²”.

RedATM brinda a los comercios la plataforma “Gestión RedATM”, que

Espacio de Publicidad



les permite acceder a reportes detallados sobre todas las transacciones realizadas por el cajero facilitando la gestión de la tesorería. Además, Gestión RedATM tiene como objetivo presentar información clara para que el comercio pueda integrar orgánicamente el cajero a su negocio. ■

Consultas por nuestros modelos de negocio:

Email: comercial@red-atm.com.ar // Te: 0800 220 0056

www.red-atm.com.ar

Espacio de Publicidad

DATAOIL LANZA EL NUEVO PACK UPGRADE DE GILBARCO VEEDER-ROOT

Esta nota es presentada por



LLEVE SU ESTACIÓN A UN NUEVO NIVEL



La transformación digital llegó a las estaciones de servicio con nuevas soluciones para los expendedores de combustibles y sus clientes alcanzando un nuevo nivel de comercialización, rentabilidad y experiencia de usuario.

LO NUEVO:

1) DATAVIEW, PUBLICIDAD EN SURTIDORES CON PANTALLAS LED HD INTEGRADAS

DATAOIL

DISTRIBUIDOR

GILBARCO VEEDER-ROOT

CONOZCA EL NUEVO PACK UPGRADE STATION GILBARCO

Escanee el QR y lleve su estación a un nuevo nivel!
Transforme su estación con el nuevo Upgrade.

Espacio de Publicidad

Lanzamos el nuevo soporte publicitario de las estaciones de servicio con displays de alta definición dentro de los surtidores. Los usuarios al cargar combustible podrán visualizar publicidades, promociones y hasta interactuar con sorteos y beneficios brindando una experiencia distintiva y novedosa, y además lograr un alto engagement CON LAS MARCAS PUBLICITADAS Y LA ESTACIÓN.

Creemos que la experiencia del usuario es sumamente importante y ofrecerán a los estacioneros un incremento de alto impacto en sus ventas y su rentabilidad al aumentar el flujo de cantidad de clientes en su estación.

Mucho más que un simple anuncio.

DATAVIEW es una plataforma integral de ventas y publicidad que no sólo visualiza spots publicitarios, sino que gracias a su sistema comercial logra TARGETIZAR al cliente-usuario pudiendo programar la activación del anuncio en el momento que el cliente se encuentra cargando combustible, podrá personalizar el anuncio según sus interés y consumos de compras, y podrá enseñar anuncios según la geolocalización donde se encuentre ubicada la estación.

Espacio de Publicidad

Los estacioneros podrán ingresar a un sistema autoadministrable donde podrán cargar sus spots publicitarios y programar su visualización horaria, caducidad temporal, y lanzamiento de promociones y fechas de caducidad de visualización del mismo.

2) DATAWALLET, LA LLAVE DIGITAL DEL SURTIDOR

Otra innovación que traemos para el mercado del combustible es la primera llave digital del surtidor con tecnología Wireless para evitar el AUTOSERVICIO DE LOS DESPACHOS NO AUTORIZADOS de las estaciones.

Creemos que el combustible es el principal capital de inversión de



cualquier estacionero, por eso es fundamental protegerlo con un sistema de seguridad que pueda evitar DESVIACIONES DE COMBUSTIBLE Y DIFERENCIAS DE CAJA las cuales son causadas principalmente porque no hay una IDENTIFICACIÓN DEL EMPLEADO/PLAYERO que despacha el combustible.

Gracias al sistema DATAWALLET los estacioneros podrán:

- EVITAR ROBOS Y AUTOSERVICIO NO AUTORIZADO ya que los surtidores se configuran para permanecer bloqueados hasta que el despachante identificado con una pulsera RFID podrá despachar habilitando el surtidor.

- EVITA CONFUSIONES ENTRE EMPLEADOS/PLAYEROS POR DIFERENCIA DE CAJAS porque el sistema permite obtener los cierres de turno y relacionar los cierres de caja de cada empleado identificado previamente por el reporte emitido del sistema de facturación.

- EVITA LARGAS COLA Y GRAN ESPERA DEL CLIENTE a causa de la asignación de un empleado por isla. Gracias a DATAWA-

LLET los surtidores podrán ser habilitados con la pulsera RFID del empleado/playero sin perder registro de quién realiza el despacho.

3) DATAPP, la aplicación para las estaciones de servicio que llegó para revolucionar el mercado del combustible.

En DATAOIL creemos que la tecnología debe ser accesible para todos, ser funcional, efectiva y sobre todo simple. Por eso quisimos integrar todas las soluciones tecnológicas de control y gestión de combustible en una sola aplicación móvil para smartphones.



DATAPP es La primera y única solución compatible e integrada con todos los equipos GILBARCO VEEDER-ROOT. Posee Conexión exclusiva con las consolas de telemedición y control de tanques de combustibles de la estación.

Además, puede conectar y gestionar las funcionalidades del controlador de surtidor VOX GILBARCO.

No solamente es una app móvil para estacioneros sino que tiene su versión de aplicación para el usuario-cliente que va a la estación a cargar combustible. El usuario podrá realizar pagos con QR y se podrá pagar por medio de cuentas corrientes de empresas flotistas de transporte. Se podrán visualizar el Listado de últimas ventas de la estación y consumos de combustibles.

Como también se podrá Gestionar y Administrar publicidades de la estación de servicio por medio de la geolocalización. Configuración de promociones, descuentos, promocionadas según hora, días y estaciones. ■

www.autopartesweb.com

EVOCA
GROUP

Presenta para su marca

Saeco

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

www.saecoprofesional.com

Línea Vending



Línea Profesional y OCS



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

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



Av. Segurola 1837 - CABA

info@evocagroup.com.ar

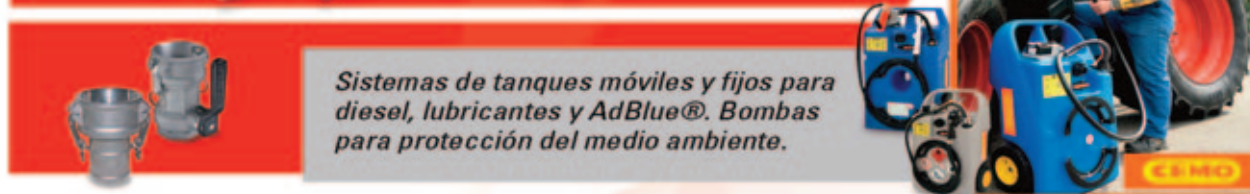
Tel.: 54 11 4639-4300

Espacio de Publicidad

KEFREN, especialistas en el manejo y transvase de combustibles

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

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



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



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

WWW.KEFRENARGENTINA.COM.AR

Espacio de Publicidad

KEFREN, importa-exporta, fabrica, vende y distribuye las mejores marcas en el exterior y en la Argentina, en todo lo que tiene que ver con el trasvase, almacenaje y medición de combustibles, superando los 30 años de prestigio en el país en el Mercado Petrolero, Industrial y Agrícola.

Nuestra filosofía es brindar la mejor atención y asesoría a todos nuestros Clientes en forma Integral o personalizada, brindando más servicios sin costos adicionales.

Los rubros que abarcamos son los siguientes:

- Accesorios para Camiones Cisternas. - Accesorios para GNC. - Accesorios para Estaciones de Servicio. - Accesorios para Tanques

- Acoples - Baterías - Bombas - Consolas de control de fuga. - Federal Procces - Filtros Indicadores de nivel - Lubricación - Materiales Antiexplosivos - Medidores - Protección Catódica - Swivel and Breakaways - Válvulas - Visores



ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentina.com.ar

CALZAS PARA CAMIONES 	CALEOS PARA CAMIONES 	CONOS DE SEGURIDAD 	CADENAS Y COLUMNAS PLÁSTICAS
BOQUETES PARA SEGURIDAD 	LINTERNAS ANTIEXPLOSIVAS 	BALDES CONTRA INCENDIOS 	SEÑALES PARA CARRETERAS
EMBUDOS DE DESCARGA 	MANTAS APAGA LLAMAS 	ABSORBENTES CALCETINES 	ABSORBENTES EN BOLSAS BALDES

Telefax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853 - 4462-6329 kefren@netizen.com.ar
info@kefrenonline.com.ar • kefrenargentina@speedy.com.ar • cpassacqua@hotmail.com

CALDENOIL® SOFTWARE DE GESTIÓN Y CONTROL DE ESTACIONES DE SERVICIO

Esta nota es presentada por



CaldenOil® es la evolución constante para gestionar y controlar estaciones de servicio, que incorpora la avanzada tecnología Microsoft.NET combinada con la versatilidad de Microsoft SQL Server.

- ▣ Diseño de interfaz moderna y sencilla de operar.
- ▣ Certificado por Microsoft™.
- ▣ 25+ años de trayectoria ininterrumpida en el mercado.
- ▣ Alianza estratégica con Shell.
- ▣ Homologado por YPF para operar con Red XXI® y FULL®.
- ▣ Configurable para distintas formas de trabajo.
- ▣ Actualizaciones y renovación permanente.
- ▣ Contabilidad integrada y exportable a otros sistemas.
- ▣ Control de stock online. Integración con telemedición de tanques y control de surtidores.
- ▣ Integración con validadores de tarjetas de crédito/débito.
- ▣ Carga Virtual® y Tarjeta Flota® incorporadas.
- ▣ CaldenON.App gerencial para iOS y Android.
- ▣ Mesa de ayuda y manual online



AONIKEN

SOLUCIONES INFORMÁTICAS PARA ESTACIONES DE SERVICIO



CALDEN OIL

CaldenOil® es el software de gestión y control de estaciones de servicio que lidera el mercado argentino, resolviendo en forma integrada la gestión comercial, administrativa, contable e impositiva.

CaldenOil® es una herramienta única en volumen de prestaciones, porque ha sido desarrollada escuchando a operadores de estaciones de servicio de todo el país, durante más de 25 años.

- ▣ Diseño de interfaz moderna y sencilla de operar.
- ▣ Certificado por Microsoft™.
- ▣ 25+ años de trayectoria ininterrumpida en el mercado.
- ▣ Alianza estratégica con Shell.
- ▣ Homologado por YPF para operar con Red XXI® y FULL®.
- ▣ Configurable para distintas formas de trabajo.
- ▣ Actualizaciones y renovación permanente.
- ▣ Contabilidad integrada y exportable a otros sistemas.
- ▣ Control de stock online.
- ▣ Integración con telemedición de tanques y control de surtidores.
- ▣ Integración con validadores de tarjetas de crédito/débito.
- ▣ Carga Virtual® y Tarjeta Flota® incorporadas.
- ▣ CaldenON. App gerencial para iOS y Android.
- ▣ Mesa de ayuda y manual online.



SEXTANTE

GESTIÓN INTELIGENTE DE SUCURSALES

- > Gestión centralizada de varias estaciones e incluso, varias razones sociales.
- > Cuentas corrientes globales o restringidas a ciertas estaciones.
- > Márgenes de rentabilidad bruta diferentes por estaciones.
- > Recopilación de información agrupando estaciones.
- > Artículos y precios selectivos por estación.



PENTAGROW

GESTIÓN DE AGRICULTORES

- > Aplicación experta para distribuidores agro-mayoristas de combustibles, lubricantes, fertilizantes, agroquímicos y semillas.
- > Cartas de porte, certificados de depósito, compraventa y consignación.
- > Actividades de clientes, tales como cultivos, campañas, campos, siembras.
- > Registro de lluvias e importación de datos.
- > Aplicación móvil para fuerza de ventas.



CALDEN OWL

SUITE DE SOLUCIONES DE CONTROL



Control de surtidores.



Identificación de playeros/despachos.



Telemedición de tanques.



Buzón electrónico de dinero con contador de billetes.



Control automático de flotas.



Etiquetas de precios electrónicas e inalámbricas.



BISTRÓ

GESTIÓN DE RESTAURANTES, PARRILLAS Y ANEXOS



PREMIOS

GESTIÓN DE FIDELIZACIÓN



CALDEN CHECK

GESTIÓN DE VALES DE CONSUMOS ASOCIADOS A VENTAS PREPAGAS



PIT-STOP

GESTIÓN DE ÓRDENES DE SERVICIOS PARA LUBRICENTROS, GOMERÍAS, LAVADEROS, ETC.



AONIKEN



Saavedra 39 7° B

B8000DDA, Bahía Blanca, BA, Argentina



+54 (0291) 4500290



info@grupoaooniken.com.ar



GrupoAoniken



www.grupoaooniken.com

CaldenOil® es el software de gestión y control de estaciones de servicio que resuelve en forma integral la gestión comercial, administrativa, contable e impositiva.

CaldenOil® es una herramienta de gestión única en volumen de prestaciones, porque ha sido desarrollada escuchando a operadores de estaciones de servicio de todo el país, durante más de 25 años

FRONT & BACK OFFICE

La interacción con los usuarios se hace de manera amigable, clara y simple, con completo nivel de información en caso de que se intente efectuar operaciones inválidas. La búsqueda de artículos o clientes es de extraordinaria agilidad y simpleza y, en el caso de los despachos se pueden seleccionar de una lista entregada por el controlador de surtidores, evitando así fraudes o facturas de favor. Desde el Back Office controlaremos la administración (tesorería, contabilidad, bancos, proveedores, cuentas corrientes), caja de tesorería o caja central, contabilidad, gestión y utilidades como SIAP (IVA, IIBB, etc.), ARBA, SICORE, etc

PLAYA DE COMBUSTIBLES

Con el despacho de combustibles u otros productos de playa, brinda las herramientas necesarias para procesar cuentas corrientes, armar la caja para el cierre de turno, controlar despachos y stock, llevar el control de billetera y buzón, con todos sus movimientos; controlar flotas de vehículos y facturación automática de despachos configurable.

INTERACCIÓN CON SURTIDORES

Integración de CaldenOil® con CaldenOwl, suite de control que permite la interacción con todos los controladores de surtidores y con todos los sistemas de tele-medición de tanques aprovechando de esta



manera la extraordinaria versatilidad de datos que estos instrumentos proporcionan para automatizar los cierres de turno, efectuar controles cruzados de las existencias de combustibles y llevar estadísticas de volúmenes despachados.

SHOP, LAVADERO, LUBRICENTRO Y GOMERÍA

El sistema es también muy poderoso en la facturación de estos departamentos de la estación:

- ◆ Facturación con código de barras.
- ◆ Fácil manejo de combos, ofertas y recetas.
- ◆ Utilización de diferentes medios de pago.
- ◆ Interacción con la playa.
- ◆ Control de stock con aviso de faltantes y órdenes de impresión.
- ◆ Estadísticas de rindes de cocina.
- ◆ Operación con locutorios.
- ◆ Armado de caja para el cierre de turno.
- ◆ Control de stock de lubricantes, aditivos, filtros, etc.

La utilización de pantallas táctiles aporta un incremento sustancial en la velocidad de operación. Reportes exportables a diferentes formatos tales como Word, Adobe PDF y Excel. ■



SOMOS UNA EMPRESA FAMILIAR CON RECONOCIDA TRAYECTORIA.

ESTAMOS COMPROMETIDOS CON NUESTROS CLIENTES LOS CUALES CUENTAN CON NOSOTROS PARA EL TRATAMIENTO DE SUS RESIDUOS DE MANERA EFICIENTE.

Nuestros servicios



Retiro de Residuos



Desobstrucción Hidrocinética



Extracción y Transporte de barros



Logística



Retiros puntuales



Gestoría en Medio Ambiente

SERVICIOS ORIENTADOS A DAR SOLUCIONES CONCRETAS Y EFECTIVAS EN LA GESTIÓN DE LOS RESIDUOS GENERADOS POR NUESTROS CLIENTES.

Ofrecemos servicio a SECTORES INDUSTRIALES



Contamos con las certificaciones correspondientes

Gestión y Servicio Ambiental

Solicite presupuesto sin cargo. Contactenos.



Bahía Blanca 1142, CABA
(011) 4636-3032 / 4639-9161 / 4568-7672
info@elbarreroecologico.com.ar

EN ESTACIÓN DE SERVICIO YPF BAMBURY, LOS RECURSOS HUMANOS, SIN DUDAS, SON SU VALOR AGREGADO

Esta nota es presentada por

**ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL** Digital



EA.- Estamos en la Estación de Servicio YPF Bambury de Monte Grande, entrevistando a *Ciro Haedo* Operador de la misma.

Ciro presentanos a YPF Bambury.

CH.- Nuestra Estación, YPF Bambury SA está ubicada en Av. Fair 410, Monte Grande (1842), GBA Sur, siempre bajo Bandera YPF, cumplimos 30 años de servicio ininterrumpido en la zona cambiando y sumando y/o restando servicios adecuándonos a los tiempos y a las exigencias de nuestros clientes.

Hace 30 años, donde estamos ubicados, eran todos terrenos baldíos y el corredor Fair recién se estaba asfaltando. En ese entonces, nuestro mentor “Don Manuel” ya tenía una pequeña Estación de Servicio en

la calle San Martín, pero ante la imposibilidad de ampliarla y con vista de futuro, decidió comenzar a comprar estos terrenos y empezar a construir la actual estación para vender luego la de San Martín; además de la venta de combustibles hemos vendido electrodomésticos, kerosene, también tuvimos lavadero de autos.

En la actualidad somos una estación Dual (GNC + Líquidos) con los servicios de Boxes, uno de los mejores de la red con dos elevadores y sala de espera, Full con Delivery a través de Pedidos Ya, venta de carbón, hielo, garrafas, servicio de Extra Cash, etc.

EA.- ¿Cómo golpeó en Uds. la Pandemia?

CH.- Sin dudas la pandemia nos afectó como a todos, pero tuvimos la suerte y el privilegio, además de una gran responsabilidad de seguir trabajando ya que somos un servicio esencial, al principio tuvimos que enviar em-

KEFREN
FOR REFORMULA MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

Kalon Kat **GASOILA**

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.

Teléfax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9657/2853 - 4462-6329
 kefren@kefren.com.ar • info@kefrenonline.com.ar •
 kefrenargentina@speedy.com.ar • cpasacque@totomail.com
www.kefrenargentina.com.ar



pleados a casa y alternarnos en días y horarios para trabajar, tuvimos que aprender a cuidarnos nosotros para cuidar de nuestros clientes, sumamos medios de pagos tecnológicos por QR, a través de MercadoPago primero y la App de YPF después para reducir el contacto, cumplimos todos los protocolos establecidos, por suerte tuvimos pocos contagios y todos leves.

Las ventas a medida que fue transcurriendo el tiempo fueron aumentando, desde un principio estábamos trabajando a un 20%, tuvimos la ayuda del estado para cubrir el 50% de los sueldos los primeros meses, y a medida que fueron quitando las restricciones fuimos aumentando nuestras ventas hasta casi llegar hoy a los mismos volúmenes de venta del 2019, y decimo casi porque obviamente la actividad económica no está al 100%, hay comercios que han cerrado, hay rubros muy golpeados como el transporte escolar, etc.

Continuamos utilizando barbijos, sanitizante y lavados de manos continuos, y el registro de temperatura de todo el personal que ingresa al establecimiento.

EA.- ¿Podrías destacarnos algún servicio nuevo que agregaron?

CH.- Tres pilares fundamentales, dos que nacieron y crecieron con la Pandemia como la APP YPF con todos sus beneficios y premios, y Pedidos Ya que sin duda fue de gran ayuda para nuestra Tienda Full y nuestro servicio de Boxes que no para de crecer día a día.

EA. – Toda Estación, busca contar con un valor agregado a sus servicios.



Espacio de Publicidad



¿Cuál sería el de YPF Bambury?

CH.- Además de la marca YPF, nuestro valor agregado, es sin dudas nuestros recursos humanos.

EA.- ¿Cómo ves al cliente de estos tiempos?

CH.- El cliente actual requiere cada día de más servicios en un solo sitio, poniendo el foco en la calidad y en los descuentos y promociones, sumando tecnología y donde su experiencia sea grata en cada uno de los pasos. Sin dudas los tiempos modernos requieren que nuestros negocios estén amigados con la tecnología, ya sea en el proceso de compra o simplemente estar en las distintas redes sociales, con la complejidad que ello conlleva para una Pyme.

EA.- ¿Algún proyecto en mente que tengan a futuro?

Espacio de Publicidad



CH.- Hoy, nuestro NUEVO Boxes con dos elevadores, está cumpliendo 3 años, tenemos 4 Lubriexpertos full time de los cuales dos están estudiando Mecánica Integral costado por la empresa con el fin de sumar el año que viene los servicios de Alineación y balanceo. Además de ello, estamos retomando la segunda etapa de gran inversión en nuestra estación, la primera fue el Boxes y la segunda es la construcción de Baños públicos nuevos, junto con la adecuación de nuestra sala de Vendedores de Playa con nuevos vestuarios y área de descanso terminando con la reconstrucción de nuestra Tienda Full.

EA.- ¿Cómo se mantiene el buen ánimo de los trabajadores?

CH.- ¡Uff!!, qué difícil en estos tiempos, sin dudas al principio de la

Espacio de Publicidad



pandemia, tuvimos que hacer un poco de psicólogos. Muchos tenían miedo de venir a trabajar por sus familias, tuvimos que solicitar calma y a la vez demostrar que la empresa iba a poner todos los medios a disposición para cuidarnos, barbijos, mascarillas, torres sanitizantes, puerta sanitizante, alfombras sanitizantes, protocolos en la empresa y de llegada a casa, toma de temperatura, aislamientos preventivos, etc. Atravesamos los primeros seis meses de la Pandemia sin ningún caso positivo, cuestión que fue de mucha alegría y tranquilidad, habíamos aprendido a cuidarnos tanto dentro como fuera.

Creemos que se mantiene a empleados felices, dándoles todas las he-

Espacio de Publicidad

rramientas para ser profesionales en el rol que les toque cumplir, y eso va más allá de un título, es que se sientan cómodos, seguros, en un ambiente de confianza y honestidad, de compañerismo; que puedan estudiar y ser mejores personas y profesionalmente, poniéndonos objetivos y premios.

EA.- ¿Tu reflexión final Ciro?

CH.- Tuvimos el privilegio y la suerte de nunca dejar de trabajar, creemos que ese solo hecho, y el estar y gozar todos de buena salud, no nos da ningún derecho a quejarnos de nada. ESTAMOS DE PIE.

EA.- Sigán así Ciro. Gracias por tu tiempo, felicitaciones por YPF Bambury y hasta pronto. ■



ESTACIÓN DE SERVICIO LA RADIO, CONSERVANDO TRADICIONES, VALORES, COSTUMBRE DE TRABAJAR Y GENERAR TRABAJO



Estamos en la Estación de Servicio “La Radio”, de la Av. 9 de Julio 1855, en la Ciudad de Resistencia, Pcia. de Chaco, y como en otras oportunidades tenemos el gran gusto de entrevistar a su titular Gurí Schröder.

EA.- Hablemos Gurí un poco de La Radio.

GS.- Somos LA RADIO SRL, desde el año 2000, Estación de Servicio

YPF. Venta minorista de combustibles y lubricantes y Tienda Full express.

Emplazada en un Edificio declarado Patrimonio Histórico de Resistencia y ubicada en una de las arterias principales de la ciudad, somos la cuarta generación que desde los Pioneros conservamos tradiciones, valores y costumbre de trabajar y generar trabajo en este mismo lugar. Nuestro nombre hace honor a LT5 Radio Chaco, quinta radio del Nordeste Argentino fundada en los años '30 y cuyo edificio es referencia urbana desde entonces.

EA.- ¿Qué comparación se puede hacer de la actividad de Uds., entre el año pasado en plena pandemia y ahora?

GS.- Como esenciales, tuvimos la oportunidad de seguir trabajando en



Espacio de Publicidad



pandemia. El flujo de Clientes durante la restricción disminuyó llegando a una baja del 60 % en Mayo 2020, pero comenzamos progresivamente a recuperarnos. Sabemos que contamos con la particularidad de Clientes que nos eligen por preferencia y es en estas circunstancias cuando queda fielmente demostrado. Aún no llegamos a los volúmenes de venta históricos, a pesar de estar muy bien posicionados respecto de la participación de mercado, especialmente en el mix de naftas.

EA.- *¿Cuáles son los protocolos siguen llevando?*

GS.- Nuestro Personal fue provisto con barbijos e instruído respecto de las medidas higiénicas y de cuidado personal. Regularmente informamos las medidas de seguridad para evitar el contagio del COVID19. Lo implementado evidentemente funcionó, ya que nuestra tasa de contagio fue 0.

Espacio de Publicidad

EA.- *¿Algún servicio nuevo que destacar?*

GS.- Incorporamos premonitoriamente a mediados de enero del 2020 DOS CARRILES SEPARADOS para las MOTOS (un carril exclusivo para Nafta Súper y otro idéntico para Infinia) en el Espacio exclusivo de Motos con el que contamos desde el año 2010 y del que fuéramos creadores y pioneros en implementar (con Registro de Derecho de Autor).

Nuestro permanente reconocimiento y disposición para atender preferencialmente a este SECTOR (muchas veces ignorado) nos da no

Espacio de Publicidad



sólo el reconocimiento de los Clientes sino también beneficios y oportunidades:

Durante las restricciones contamos con un sector vallado, seguro, que respeta las distancias desde su concepción, las mismas que luego resultaron ser obligatorias y necesarias por seguridad.

Orden y trato preferencial con los productos específicos y el ritmo adecuado de despachos para ese segmento (con 800 despachos promedio por día en pandemia).

SEGURIDAD en toda la Operación de la EESS, ya que de esta manera en ningún momento hay personas a pie que circulen por la playa, evitando incidentes de choques o lesiones y robos express (modalidad tan tristemente conocida).

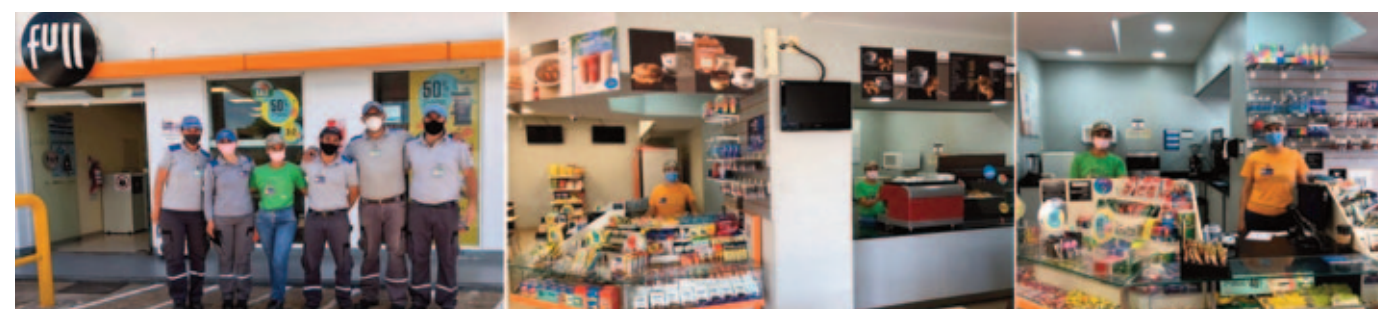
Constituye una unidad de negocio independiente con sus propias mediciones (objetivos, porcentajes comparativos, etc.).

Espacio de Publicidad

EA.- ¿Cuál es el valor agregado que tiene tu Estación?

GS.- Creemos que nuestro Sistema de Trabajo consensuado, en Equipo, con Métodos definidos, circulación predeterminada y segmentación en islas exclusivas por producto nos permite un trabajo ordenado y seguro que se valora y da resultados. Se suma nuestro Personal mixto en el que varones y mujeres en igual porcentaje y responsabilidades laborales brindan un Servicio de Calidad reconocida que hace armoniosa la convivencia tanto interna como con los Clientes.

Otros dos valores fundamentales para nosotros son: la **MÚSICA** con selecciones propias que desde hace más de 20 años suena en toda la Estación, y la **ACTIVIDAD FÍSICA**. Tenemos un **GIMNASIO** de Crossfit en las instalaciones y este año inauguramos una cancha de **BASQUET 3x3**, única en la región y que se disfruta para Juego y Escuela; tres veces por semana da clases de basquet el profe Adolfo Camnasio quien además es parte de nuestro Equipo de Playa en la Estación. Nos gusta lo que hacemos y honramos nuestros espacios de trabajo.



Espacio de Publicidad



EA.- *¿Cómo ven al cliente actual?*

GS.- Tenemos un alto porcentaje de Clientes que nos eligen y han demostrado fidelidad a lo largo de los años, lo que es una gran ventaja en tiempos de crisis. Es imprescindible contar con todas las herramientas disponibles para brindar la mejor Calidad de Servicio, pero estamos interesados en mantener un alto estándar de Atención. Por supuesto que no todos están de acuerdo y actualmente hay gente que por diferentes razones va en contra de las normas básicas de convivencia y seguridad, pero confiamos en nuestras decisiones y nos mantenemos firmes; hasta ahora los resultados fueron siempre más que positivos.

EA.- *¿Qué opinión te merece la forma en la cual se debe vender un producto o servicio?*

Espacio de Publicidad

GS.- Además de los estándares que marca la Bandera, nosotros agregamos nuestro toque diferente, como dijimos, nuestros Métodos de Orden y Segmentación apuntan a brindar un Servicio seguro, ágil y de calidad. La diferenciación nos permite atender de manera preferencial al Cliente que puede y elige optar por un producto Premium sin por esto demorar la operación a quienes buscan rapidez. La capacitación, dedicación y responsabilidad son fundamentales.

EA.- *¿Algún proyecto que tengas pensado a futuro?*

GS.- Muchos! Esperamos poder realizarlos. Los dos últimos años fue-



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

**INSTALACION DE TANQUES SUBTERRANEOS
AEREOS - 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



ron particularmente difíciles porque no nos permitieron proyectar. La incertidumbre y falta de parámetros nos tiene esperando la oportunidad de avanzar e invertir, como siempre lo hemos hecho.

EA.- *¿Cómo se mantiene a los trabajadores felices?*

GS.- No sabemos si felices, pero el buen clima laboral y los objetivos comunes son una premisa. El ver crecer y desarrollarse tanto en lo laboral como en lo personal a cada uno de nuestros trabajadores nos llena de orgullo y satisfacción. Creemos y confiamos en nuestro Equipo de Trabajo y los logros son siempre compartidos. Estamos agradecidos!

Espacio de Publicidad

EA.- *¿Una reflexión final?*

GS.- De las crisis se sale fortalecido. Vivimos en Argentina y sabemos de los vaivenes a los que estamos sometidos. Siempre nos gusta mirar el vaso medio lleno. Nuestra felicidad y bienestar es la del Equipo y viceversa.

EA.- *Gracias por tu tiempo Gurí, tus conceptos no hacen más que reafirmar que sos un gran referente para el sector y para la comunidad. Hasta todos los momentos.*



Antonio Berutti 1853, Banfield,
B1828HOK, Buenos Aires,
Republica Argentina.
*5411 4242 6837
ventas@aryesargentina.com.ar

*54911 5997 0300
www.aryesargentina.com.ar
aryesenergias
aryesenergias



Comprometidos con el futuro de la energía

Ofrecemos desarrollos a medida para la implementación de soluciones de energías renovables en hogares, empresas, estaciones de servicio y grandes obras de arquitectura sustentable. Proyectos, venta e instalación de paneles solares, inversores y productos de energías no contaminantes. Tenemos una solución a la medida de tu necesidad. Conocenos.



Soluciones



Panels



Proyectos



Bombas Solar



Termostatos



Baterías



INSTRUCTIVO VERISYM: DETECCIÓN DE ADULTERACIONES EN COMBUSTIBLES

Esta nota está presentada por:



Según el Decreto PEN 1129/2001

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

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

1. Kit VERISYM SLV: para detectar las adulteraciones con hidrocarburos exentos, por su destino industrial. Uso en NAFTAS.

2. Kit VERISYM PAT: para detectar combustibles exentos por su destino geográfico. Uso en NAFTAS y GASOIL.

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

IMPORTANTE LIQUIDACIÓN DE PRODUCTOS PARA TALLERES
MECÁNICOS Y ESTACIONES DE SERVICIO

INFÓRMESE EN <http://verisym.com.ar/categoria-producto/maxikiosco/>

Kits VERISYM
Para detectar adulteraciones en los combustibles

Recupere el costo de los reactivos Verisym

CORAS S.A. ARGENTINA

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

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

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

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

¿POR QUÉ USAR BARD AHL?



Bardahl empresa líder en el mercado automotor, posee una extensa línea con más de 200 SKU para el mantenimiento de los motores y máquinas. Entre ellos aceites y aditivos para aceite, productos para el radiador, productos para agregar al combustible, líquido para frenos, productos de cosmética automotriz y productos especiales como lubricante multiuso, infla y sella neumáticos, entre otros.

Hoy presentamos a:

BARD AHL

Má-xi-ma Viscosidad 25W-60

Aceite multigrado desarrollado para motores que trabajan bajo con-

diciones severas de uso. Recomendado para el tráfico urbano.

¿POR QUÉ USARLO? Porque posee una fórmula que genera una película lubricante de mayor espesor, mejorando la compresión, el sellado entre aros y camisas, protegiendo a los motores que operan bajo determinadas condiciones, como altas temperaturas, tráfico urbano y uso extremo.

La combinación con los aditivos detergentes y dispersantes, aseguran una mejor lubricación desde el arranque en frío y contribuyen a evitar la formación de lodos y la corrosión del motor.



En su formulación posee la tecnología MPV (Máxima protección para el Vehículo) y XMC® (ACTIVADOR DE SUPERFICIE + ATRACCIÓN POLAR + FULLERENO + MOLIBDENO LÍQUIDO) que brinda una cuádruple protección contra la fricción y el desgaste. Elaborado para motores de cuatro tiempos de aspiración normal y/o turboalimentados como: pick up, camiones de carga, autobuses, equipo agrícola, maquinaria de construcción, etc.

BENEFICIOS: *Es ideal su uso en motores que paran y arrancan en forma seguida. *Disminuye el consumo de aceite y mejora la compresión. *Mejora el arranque en frío. *Mejora la potencia y el rendimiento de su motor. *Extiende la vida útil del aceite. *Provee máximo control contra el sedimento, logrando un motor más limpio con reducción de depósitos. * Reduce el consumo de combustible. * Disminuye gastos por mantenimiento. *Buena fluidez a bajas temperaturas.

CAMPO DE APLICACIÓN: Para todo tipo de motores Diesel, Nafteros o GNC. Excelente rendimiento en condiciones de operación severas y tráfico urbano donde parar y arrancar es frecuente. Adecuado para las mezclas de combustibles como biodiesel, y nafta/etanol.

EFFECTIVIDAD: Performance garantizada a través de numerosos ensayos en motores. Clasificación API CF-4 /SF grado SAE 25W-60

BARDAHL

Aceite Semi-Sintético Top lub 10W-40

Aceite Lubricante Premium Semisintético especial para motores de 4 tiempos.

¿POR QUÉ USARLO?: Porque en su formulación posee una mayor concentración de base sintética, lubricando y protegiendo al motor por más tiempo desde el momento de mayor desgaste con el arranque. Incorpora la tecnología MPV (máxima protección para el vehículo) que sumada a la tecnología XMC® (activador de superficie – Atracción polar – Moléculas de Fullerenos – Molibdenos Líquido) y el agregado de agentes detergentes y dispersantes asegura una mayor protección que otros lubricantes.

BENEFICIOS: * Optima lubricación para todo tipo de motor tanto para motores naftenos como a gas oil. * Reduce la fricción y el desgaste del motor, extendiendo su vida útil y mejorando su rendimiento.* Mantiene limpio el interior del motor, que impide la formación de depósi-



tos, evitando costosos gastos de mantenimiento.* Contribuye al ahorro de combustible.* Restringe la oxidación y la corrosión, extendiendo la vida del aceite y filtro.* Brinda una excelente fluidez a bajas temperaturas, mejorando el arranque en frío y la circulación del aceite en el momento de la puesta en marcha.

EFFECTIVIDAD: cumple con los requerimientos de la mayoría de los fabricantes de motores. Performance garantizada a todas las temperaturas. Cumple con los requisitos para intervalos de cambio extendido*.

CAMPO DE APLICACIÓN: Recomendado para ser agregado tanto en motores a nafta como a gas oil. Adecuado para las mezclas de combustible como biodiesel, y nafta/etanol.

(*) Respete los períodos de cambio y las especificaciones del fabricante del vehículo.

SUPERA LAS NORMAS: API SN/CG-4 - ACEA A3/B4 - VW 502.00 y 505.00 (Volkswagen/Audi) - RN 0700/0710 (Renault-Nissan) – PSA B7I 2300-I4 (Peugeot/Citroën) – MB 229.3 (Mercedes Benz) – BMW LL-01 entre otras.

Para conocer más de nuestros productos ingresá a
TIENDA.BARDAHL.COM.AR

Compartimos nuestra nueva campaña audiovisual

https://www.youtube.com/watch?v=ALijfe6_i4o&authuser=0

<https://www.youtube.com/watch?v=T5DgLz7D6is&authuser=0>



CONSEJOS DE INDUSTRIAS EDIGMA DE LA TRACCIÓN SOBRE LAS REJILLAS DE DESAGÜE PERIMETRALES

Esta nota está presentada por



A la hora de instalar una Estación de Servicio, remodelarla o efectuar un mantenimiento preventivo, es importante conocer las recomendaciones de los expertos, a fin de no realizar gastos innecesarios o no duraderos.

Industrias Edigma, empresa argentina, con 12 años de experiencia, se ha convertido en referente del mercado de rejillas de desagüe perimetrales, tapas de inspección y tapas trincheras, proveyendo a Esta-

ciones de Servicio de todo el país. Su 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 transitan habitualmente vehículos livianos, como autos y camionetas, y por donde camiones, colectivos, u otros vehículos de gran porte.

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS

■ ENVIOS A TODO EL PAIS

■ AMPLIO STOCK GALVANIZADO

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

Espacio de Publicidad



Si bien es recomendable, a fin de maximizar la durabilidad, que las rejillas se transmiten 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, plan-

Espacio de Publicidad

tas 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 la empresa para mayor información pueden enviar un mail a ventas@industriasedigma.com.ar o llamar al (011) 5365-7691. ■

Espacio de Publicidad

EL MANTENIMIENTO DE ESTACIONES DE SERVICIO DE INSMETAN

Esta nota está presentada por:



En INSMETAN S.R.L. nos encargamos del Servicio Mecánico de Surtidores, mantenimiento de Estaciones de Servicio, Obras Civiles, Transporte, Industria y Agro.

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

A su vez nos especializamos en la Instalación de Tanques de Combustible, Cegado, Limpieza, Arenado y Plastificado de los mismos. También

Espacio de Publicidad



realizamos Retiro de Tanques, Instalación de Cañerías, Alquiler y Venta de Equipos Moss, entre otros trabajos relacionados.

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

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

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

WWW.INSMETAN.COM.AR
Ventas de repuestos

Espacio de Publicidad

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



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

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

Solicitá tu presupuesto por mail a info@insmetan.com.ar o infoinsmetan@gmail.com

Podés contactarnos también llamando al 4738-6198 / 4767-2798 o enviando un whatsapp al 154-997-8825

¿Querés reducir el consumo energético?

Innová con LED!

	Ahorro que producen los LEDs comparados con lámparas de mercurio Halogenado			
	Mercurio Halogenado	Led	Ahorro energético con Led	Ahorro en mantenimiento del Led
592	440w	120w	366%	600%
672	440w	140w	314%	600%

iluminación buenos aires

Centro industrial Florida Oeste - Roca 4250, Florida Oeste
Tel/fax +54 (11) 4709-2420/ 4838-0720 - www.iba.com.ar

PETROLERAS BUSCAN UNA POSICIÓN COMÚN ANTE EL PROYECTO DE LA LEY DE HIDROCARBUROS

Fuente: EconoJournal // FEC

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL
Digital



Las petroleras que integran la Cámara de Exploración y Producción de Hidrocarburos (CEPH) mantuvieron una primera reunión para analizar el proyecto de promoción de inversiones hidrocarburíferas que el gobierno presentó en agosto. La intención, que se materializa con un par de meses de demora, es unificar una posición común por si la iniciativa llega a avanzar en el Congreso y son citados a exponer. La demora para concretar el encuentro –realizado dos meses y medio después de que el gobierno distribuyó el proyecto– respondió, en parte, a la decisión de YPF, que preside la cámara a través de su CEO Sergio Affronti, de esperar a que la iniciativa se presente oficialmente

en sociedad antes de convocar al resto de los socios de la entidad a debatir el texto de la norma redactada por el gobierno.

YPF no deja de estar en una situación de cierta incomodidad: es una compañía controlada por el Estado Nacional y Demián Panigo, el principal escriba del proyecto y asesor del ministro de Economía, Martín Guzmán, es director titular de la petrolera. Sin embargo, dentro de la compañía plantean reparos en varios de los puntos del proyecto de Ley porque no todo lo que la firma deseaba se terminó plasmando en el texto que se presentó en el Congreso.

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

Ind. Argentina



En ese contexto, durante el encuentro en la Ceph, los representantes de YPF asumieron la tarea de exponer los lineamientos generales del proyecto de Ley, que tuvo que afrontar distintas instancias de validación política antes de ver la luz y así y todo no está claro si el cristinismo terminará dándole el respaldo necesario en el Congreso. En el encuentro quedó de manifiesto que las empresas deberán trabajar bastante para unificar una posición común, dado que cada petrolera tiene intereses disímiles en función de las cuencas en las que operen y también de acuerdo a si son firmas integradas o solo se desenvuelven sólo como productores no integrados.

El proyecto que preparó el gobierno define dos palancas centrales para

estimular la inversión en el sector hidrocarburífero. La primera se materializa con la creación un nuevo régimen de promoción de exportaciones de petróleo y gas, al asegurarles a las petroleras que podrán exportar en firme (en teoría, sin la necesidad de que el Ejecutivo valide cada operación) un porcentaje de su producción incremental de hidrocarburos (un 20%). La segunda está dada por la libertad para liquidar divisas generadas por una parte (un 50%) de las exportaciones garantizadas por el proyecto. La mayoría de las empresas coincide en que ambas herramientas de promoción no lucen demasiado atractivas. El artículo 8 define que la Línea Base para calcular cuánto crudo podrá exportar cada petrolera en función de su producción total del hidrocarburo se calculará sobre “el máximo entre el volumen de 2019, el de 2020 y el volumen de los doce (12) meses transcurridos entre mayo de 2020 y abril de 2021 inclusive, según defina la Autoridad de Aplicación”. En la reunión de la Ceph, algunos directivos dejaron que la fijación de una línea base en ese plazo es discrecional y termina perjudicando a empresas que comenzaron a recuperar fuerte sus niveles de inversión en el segundo semestre del año pasado en plena pandemia, como por ejemplo Vista, Shell, Petronas y Chevron, por ejemplo.



Los productores no integrados también cuestionaron el texto que establece que «para obtener la habilitación del VEB (es decir, para poder exportar parte de su producción), los productores deberán demostrar que se les ha otorgado a los potenciales agentes del mercado interno que pudieran estar interesados, la posibilidad de adquirir el porcentaje de su producción no alcanzada por el VEB, en condiciones comerciales que hagan accesible la oferta para el abastecimiento interno». «¿A través de qué mecanismo se van a definir cuáles son las condiciones comerciales adecuadas o accesibles? Así como están redactadas, esas líneas se prestan a confusión y en lugar de contribuir a generar un régimen de exportación confiable, terminan generando todo lo contrario», advirtió el director comercial de una petrolera.■

IBM Y AMAZON WEB SERVICES UNEN FUERZAS PARA AYUDAR A LA INDUSTRIA DE PETRÓLEO Y EL GAS A ACELERAR LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Fuente: IBM



Esta nota es presentada por

**ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL** Digital

Abu Dhabi, UAE.- En ADIPEC, IBM (NYSE: IBM) y Amazon Web Services, Inc. (AWS), una empresa de Amazon.com, Inc. (NASDAQ:AMZN) anunciaron que las dos compañías combinarán los beneficios de IBM Open Data for Industries para IBM Cloud Pak for Data y AWS Cloud para atender a los clientes de energía. Esta solución integral se basa en Red Hat OpenShift y se ejecutará en AWS Cloud, lo que simplifica la capacidad de los clientes para gestionar cargas de tra-

bajo en la nube de AWS y en las instalaciones. Además, las dos empresas tienen la intención de colaborar en el desarrollo conjunto de una futura funcionalidad para proporcionar una mayor flexibilidad y la elección sobre dónde ejecutar aplicaciones OSDU.

Un whitepaper de IBM y Reuters, patrocinado por IBM, encontró que la industria de energía se enfrenta a la presión para reducir los gases de efecto invernadero a medida que sigue aumentando la demanda de energía asequible. Las empresas necesitan soluciones que ayuden a impulsar la eficiencia para liberar capital, tiempo y recursos para invertir en el descubrimiento de nuevas fuentes de energía más sostenibles para el futuro. Los datos y las tecnologías digitales pueden ayudar a navegar esta transición, sin embargo, un estudio de IBM encontró que menos de la mitad de los ejecutivos de petróleo y gas encuestados están utilizando datos para impulsar la innovación. Esto se debe, en parte, a que la mayoría de los esfuerzos de digitalización han sido en sistemas propietarios cerrados, lo que dificulta el potencial de combinar y maximizar el valor de los datos.

La colaboración entre IBM y AWS tiene como objetivo acelerar la reducción de barreras de datos en la industria. IBM Open Data for Industries es una solución de código abierto que utiliza la base de datos

OSDU para la industria del petróleo, el gas y la energía. IBM Open Data for Industries está totalmente integrado con IBM Cloud Pak for Data para facilitar la gestión de datos y se basa en Red Hat OpenShift, la plataforma Kubernetes y arquitectura abierta líder de la industria, diseñada para que las empresas puedan ejecutar y operar aplicaciones de forma universal. Con esta colaboración, los clientes obtendrán la flexibilidad de ejecutar aplicaciones de la plataforma de datos OSDU en la nube de AWS o en las instalaciones, y abordar los requisitos de residencia de datos. Combinada con la infraestructura de nube expansiva de los servicios de AWS Cloud, esta plataforma de datos puede

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Kefren tiene la solución a los problemas que se le presentan. Servicio, calidad, precio permanente, entrega inmediata, consultas de libre consulta y asesoramiento. Información permanente de los novedades del mercado, repuestos y maquinarias. Disponibles en todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren garantiza a todo el momento de acceso para Estaciones de Servicio y Repuestos a través de nuestra página web de datos actualizados por medio de nuestro equipo de campo electrónico profesional.

PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

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

GPM **PLUSI**

BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION MEDIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR PROPS PARA BOMBAS INDUSTRIALES MEDIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE BOMBAS 220 VOLTIOS UREA BOMBAS SUZUKI BLUE AC NOZZLE METERS K500 NOZZLE METERS K40 DISPENSER ST WITH METER + FILTER

KEFREN *ACCESORIOS PARA ESTACIONES DE SERVICIO AGRO E INDUSTRIAL KEFREN ARGENTINA S.R.L.*

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



ayudar a las empresas de energía a reducir el costo, el tiempo y los recursos necesarios para aprovechar los datos para obtener información, agilizar las operaciones y realizar la transición a la generación de energía sostenible.

“Muchos de los datos necesarios para resolver los complejos desafíos energéticos, como las decisiones superiores del subsuelo, ya existen, pero no están aprovechados. Esto se debe a que uno de los mayores valores de esos datos deriva de su efectiva combinación, pero generalmente están bloqueados por requisitos de residencia de datos, aplicaciones heredadas o formatos de datos propietarios”, dijo Bill Vass, vice president, engineering, AWS. “Al colaborar con IBM y aprovechar Red Hat OpenShift, podremos brindar a los clientes una oferta global y eficiente con la flexibilidad de ejecutarse en prácticamente cualquier infraestructura de TI e impulsar la innovación digital a largo plazo”.

El OSDU Forum es una colaboración entre industrias que proporciona un marco neutral de proveedor para que las empresas desarrollen plataformas de datos frente a los estándares comunes de la industria energética. Al trabajar juntos, IBM y AWS acelerarán el valor de esta plataforma para los clientes globales. El objetivo es que este esfuerzo combinado ayude a satisfacer las necesidades de las empresas energéticas de hoy con la flexibilidad para adaptarse al cambio en torno a la transición energética.

“Los datos son un activo fundamental para ayudar a impulsar la transición energética; sin embargo, con demasiada frecuencia, las empresas de energía deben elegir entre ejecutar aplicaciones en las instalaciones o en la nube y, a menudo, cada implementación utiliza un formato de datos propietario”, dijo Manish Chawla, global managing director, energy, resources and manufacturing, IBM. *“Esto significa que, en lugar de utilizar todos estos datos colectivos para recopilar conocimientos, aumentar las operaciones y orientar la innovación, algunos de ellos no se usan. Nuestra colaboración con Amazon Web Services está abordando la necesidad de facilitar a los clientes de energía el acceso a sus datos y proporcionar a la industria una solución flexible para enfrentar los desafíos de hoy, así como adaptarse más fácilmente a medida que el sector evoluciona”.* ■

MÁS ESTACIONES DE SERVICIO PARA CAMIONES

Esta nota es presentada por



El presidente de Corredores Viales, Gonzalo Atanasof, firmó un convenio de colaboración y trabajo conjunto con el CEO de YPF, Sergio Affronti, “para encarar desafíos conjuntos que mejorarán la infraestructura de servicios en las rutas y autopistas que administra la empresa pública de concesiones viales”.

“Este convenio se celebra tras mantener reuniones previas en múltiples oportunidades en las que realizamos un trabajo en conjunto para aunar misiones y objetivos, empresariales y de políticas públicas, vinculadas al desarrollo de distintos proyectos de interés mutuo”, afirmó Atanasof durante la firma del acuerdo.

Según informó Corredores Viales, ambas compañías, “desarrollarán proyectos de instalación de paradores de camiones, instalación de estaciones de servicios, diseño de campañas de educación sobre seguridad vial y compra directa de asfalto u otros insumos necesarios para la realización de tareas de conservación y mantenimiento”. Para programar y supervisar las mencionadas actividades que deriven de la aplicación de este convenio, se creará una Unidad de Coordinación que elaborará acuerdos específicos, programará actividades y supervisará los proyectos.

Impactos

Affronti comentó: “Para nosotros este acuerdo permitirá potenciar la presencia que YPF tiene en todo el país, con acciones concretas para mejorar la infraestructura y los servicios para los usuarios y las usuarias de los corredores viales”. Por su parte, Atanasof comentó: “Son temas que impactan de modo directo en la calidad del servicio y en la infraestructura vial para todos los argentinos y argentinas que utilizan nuestras rutas para viajar por trabajo y turismo. Por nuestros caminos se traslada la producción del campo y la industria. Esta es una alianza estratégica entre dos empresas públicas que trabajan por la reconstrucción argentina e implica además la generación de cientos de puestos de trabajo en las zonas donde operamos”. ■



SHELL ARGENTINA E YPF ANUNCIAN EL PASE A DESARROLLO DE BAJADA DE AÑELO

Fuente: Shell Argentina

Shell Argentina e YPF anunciaron su decisión de pasar a desarrollar el bloque de Bajada de Añelo en la ventana de transición entre petróleo y gas de Vaca Muerta, en la Cuenca Neuquina. Esta determinación se da luego de completar satisfactoriamente una primera etapa piloto que consistió en la perforación de 12 pozos exploratorios y que permitió lograr un mayor conocimiento del área.

Esta segunda etapa consistirá en la perforación de 16 nuevos pozos y la construcción de una EPS (Early Production System) con capacidad de procesar hasta 15.000 barriles diarios de petróleo y 2 millones de metros cúbicos de gas diarios.

“Es el primer paso exponencial en nuestro proyecto para el área y una nueva decisión de inversión impulsada por el compromiso que tenemos con el desarrollo de Vaca Muerta”, señaló Sean Rooney, presidente de Shell Argentina.

“La primera etapa de piloto nos sirvió para llegar al momento de esta decisión con mayor conocimiento, eficiencia y competitividad. Queremos agradecer el apoyo de nuestra socia YPF y de la provincia del Neuquén a lo largo de este camino”, concluyó.

“Desde YFP vamos a sumar nuestra experiencia y conocimiento en este nuevo desarrollo que lanzamos en conjunto con Shell. Vamos a continuar

ACCESORIOS PARA TANQUES Y SURTIDORES

eSea www.eSeaargentina.com.ar

WEBPedidos
Gestión On Line de presupuestos

Ingresa a nuestra web, seleccione los productos que necesite y reciba su presupuesto on line.

REGISTRATE
PEDI TU
COTIZACION
RECIBILA
EN TU MAIL

11-5997-0300

@ventas@aryesargentina.com.ar
CALIDAD -PRECIO -STOCK

TUBERIAS FLEXIBLES

ZEPPiNi
ECOFLEX

trabajando en Vaca Muerta para el desarrollo de nuestro país, cubriendo la demanda interna y exportando volúmenes crecientes de petróleo y gas”, señaló Pablo Iuliano, VP de Upstream No Convencional de YPF.

“Desde YPF generamos valor con base en el crecimiento eficiente y la sustentabilidad ambiental y social, con una oferta de energía de baja huella de carbono”, agregó.

Esta inversión se suma a las que Shell ya viene haciendo en los bloques de Sierras Blancas, Cruz de Lorena y Coirón Amargo Sur Oeste, en etapa de desarrollo desde fines de 2018. En estas áreas, ubicadas en la ventana de petróleo de Vaca Muerta, la compañía triplicó su capacidad de producción instalada con la reciente puesta en marcha de una segunda planta de procesamiento de petróleo y gas de 30.000 barriles de petróleo diarios, que se agregan a los 12.000 bpd ya existentes. Shell Argentina cuenta con una producción de 31.000 barriles diarios promedio en sus activos en el país y lleva más de 100 pozos perforados en Vaca Muerta. En los próximos años, la compañía realizará más de 35 pozos anuales para continuar con los planes de desarrollo en las áreas que opera.■

RECLAMOS CONTRA LOS CUPOS AL SUMINISTRO DE COMBUSTIBLES

Fuente: FEC Federación de Entidades de Combustibles



La Federación de Entidades de Combustibles, elevó dos notas formales dirigidas al Secretario de Energía Darío Martínez y al Secretario de Comercio Interior, Roberto Feletti, respectivamente para ponerlos al tanto de la crisis de abastecimiento que están afrontando cientos de operadores blancos.

Por ello, FEC accionó directamente a través de sus asesores legales con el objeto de que el gobierno nacional ponga un rápido fin al

problema de falta de combustibles que se extiende a cada vez más establecimientos en todo el territorio argentino.

En las cartas dirigidas a los funcionarios, la entidad que encabeza Julio Alonso (Presidente) y Juan Carlos Basílico (Tesorero), explicó que están recibiendo información de distintas bocas de expendio que dan cuenta de abastecimiento en volúmenes inferiores a los solicitados, entregas parciales y/o tardías; imposición unilateral de límites a las entregas de productos, de todo lo que deriva una reducción de los volúmenes comercializables, y quiebres de stock.

Aseveran que *“las situaciones descritas, que reproducen mecanismos de restricción de aprovisionamiento ya conocidos en el pasado en el mercado nacional de combustibles líquidos, afecta principalmente a bocas de expendio que carecen de contratos de suministro bajo denominación marcaria (llamadas bocas blancas)”*.

Pero además aclaran que no se excluye de dicha irregular situación a las estaciones que cuentan con contratos de aprovisionamiento bajo denominación de marca, dado que también *“hemos tomado conocimiento de múltiples casos de Estaciones de Servicio vinculadas en exclusividad con proveedores, que están siendo expuestas a restricciones de aprovisionamiento”*.



Además denunciaron envíos por volúmenes insuficientes, demoras en las entregas, imposición de cuotas vinculadas a registros de venta en períodos anteriores, pero con el agravante de que según denuncian: *“todo esto carece de comunicación formal alguna”*.

En este sentido, convocaron al gobierno a accionar rápidamente contra la *“distorsión del mercado minorista, con perjuicio para expendedores y consumidores, relevando la situación actual de abastecimiento del mercado, y adoptando las medidas que estime pertinentes en orden a evitar prácticas restrictivas como las denunciadas y/o asegurar un equitativo acceso al aprovisionamiento de combustibles”*. ■

PUMA ENERGY SELLÓ UNA ALIANZA ESTRATÉGICA

Fuente: Puma Energy



Puma Energy, la empresa líder en el mercado global de la energía, alcanzó un importante acuerdo con Kia Argentina, la marca con gran protagonismo en la industria automotriz. A través de este convenio, celebrado por ambas firmas debido a la enorme relevancia que posee en términos comerciales, la petrolera abastecerá a la compañía de origen coreana con su línea de lubricantes Puma Lubricants.

Puma Energy cuenta con una amplia línea de lubricantes y especialida-



des con tecnología Smart Motion®, que cumplen con las necesidades, los requerimientos y las especificaciones de los más altos estándares de calidad a nivel mundial, y abastecerá a toda la red de concesionarios y servicios oficiales de Kia.

Puma Energy contribuirá al mantenimiento óptimo de los vehículos de Kia, con aceites y artículos que responden a la máxima exigencia del motor, aportan la lubricación indispensable para cada pieza del auto, garantizan mayor protección contra el desgaste y encapsulan las impurezas para mejorar su performance y prolongar su vida útil.

Además, mediante este trato, se incluye la recomendación y el uso de



los combustibles Puma Energy, cuyos excelentes atributos de calidad internacional potencian y alargan la vida del motor.

De esta manera, por medio de esta alianza estratégica, Puma Energy continúa con su plan de crecimiento, expansión y desarrollo en Argentina, en el que se destacan las más de 370 Estaciones de Servicio inauguradas y los 2500 m3 de capacidad mensual en materia de producción de lubricantes, reafirma el compromiso asumido con sus clientes para perfeccionar la atención de cada una de sus demandas, ratifica la voluntad de profundizar sus distintas iniciativas de gestión para reforzar su posicionamiento en el país, se afianza con firmeza en el sector y se proyecta hacia el futuro con permanente innovación. ■

YPF CONSOLIDA LA RECUPERACIÓN DE SU ACTIVIDAD CON UN RESULTADO POSITIVO DE 23.000 MILLONES DE PESOS

Esta nota es presentada por



Fuente: YPF

En el tercer trimestre del año la rentabilidad de la compañía se mantuvo sólida con un EBITDA ajustado de 1.154 millones de dólares, superando el umbral de los 1.000 millones de dólares por segundo trimestre consecutivo y una ganancia neta de 23 mil millones de pesos.

La compañía aceleró su plan de inversiones con foco en el crecimiento de la producción de petróleo y gas. Durante el tercer trimestre, YPF invirtió 700 millones de dólares, lo que representa un crecimiento del 20% respecto al trimestre anterior, casi triplicando los niveles del tercer trimestre de 2020.

La producción total de hidrocarburos alcanzó los 496 mil barriles de





petróleo equivalente por día, lo que representa un crecimiento del 17% respecto al último trimestre de 2020 y una expansión del 7% respecto del trimestre anterior, con el gas natural liderando la recuperación (14%) como resultado de la actividad desplegada a partir de los incentivos previstos en el nuevo Plan GasAR.

La actividad no convencional sigue mostrando excelentes resultados y actualmente representa un tercio de la producción consolidada de la compañía. La producción de crudo no convencional creció un 28%

en el último año, con un crecimiento adicional del 17% en el mes de octubre. Por otra parte, la producción de gas no convencional en las áreas operadas alcanzó un récord histórico en el trimestre con un impactante crecimiento de más del 120% en el último año. Adicionalmente, se completó el mayor número de pozos horizontales desde que comenzó el desarrollo de Vaca Muerta.

Por el lado del Downstream, las ventas domésticas de combustibles alcanzaron niveles pre-pandemia con una expansión del 22% en naftas. Por último, el flujo de caja libre fue positivo por sexto trimestre consecutivo, acumulando 740 millones de dólares hasta el 30 de setiembre pasado, lo que permitió disminuir la deuda neta de la compañía en 621 millones de dólares en los primeros nueve meses del año y alcanzar un ratio de endeudamiento neto saludable de 2 veces EBITDA. ■



FIRMA DIGITAL: UNA SOLUCIÓN TECNOLÓGICA PARA LAS CONTRATACIONES EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Esta nota es presentada por



Las Estaciones de Servicio han acelerado el proceso de transformación digital en todas las áreas de su negocio durante los últimos años y para continuar esta tendencia, recientemente YPF informó a los operadores de todo el país que incorporó a sus gestiones administrativas la firma digital, un mecanismo que garantiza la autoría e integridad de los documentos digitales que se firmen bajo esa modalidad.

La firma electrónica funciona a través de un dispositivo token o desde una app en el celular que posee una clave alfanumérica, para que la persona responsable ingrese su firma en el documento digital corres-



pondiente, garantizando su integridad y contenido. Desde la petrolera ya informaron que podrá utilizarse para todos aquellos documentos que no impliquen intercambio patrimonial.

En líneas generales, esta herramienta otorga agilidad al proceso autenticando de forma inmediata al firmante, brindándole validez jurídica al documento sobre el cual se aplica. La licencia es válida al menos por dos años y asegura que el documento en cuestión no se modificó tras haber sido firmado y que la firma corresponde al titular del certificado. La firma digital se completa en línea: una vez recibido el documento en formato PDF se ingresa con la clave token, se firma y se remite al destinatario. No es necesario validar la firma mediante escribano.

Marisabel Pelossi, referente de la comisión de administración de la AOYPF, destacó la importancia de incorporar esta herramienta y señaló que a los operadores les *“permite firmar más de 25 documentos que habitualmente intercambiábamos con la compañía, que debían ser certificados con escribano y ahora podemos ahorrar tiempo y grandes costos logísticos”*

Además, la adopción de esta herramienta tendría un impacto ambiental positivo, ya que se dejarían de imprimir miles de documentos al año a lo largo y a lo ancho de la red.

Pelossi señaló que desde la AOYPF se encuentran trabajando para incorporar un proveedor de alcance nacional que certifique la firma digital. *“En la actualidad no hay muchos entes en el interior del país que certifiquen las firmas de personas jurídicas y los que lo hacen en Buenos Aires tienen excesiva demora en los turnos, además del costo de traslado que implicaría”* sentenció.

Por otro lado, para todos aquellos documentos que aún requieran certificación de escribano sobre una firma presencial, desde la AOYPF afirmaron que le solicitaron a la compañía YPF que amplíe la cantidad de escribanías habilitadas en el país para estos casos. ■

AOYPF: “EL MERCADO DE GNC PARA VEHÍCULOS DE TRÁNSITO PESADOS ESTÁ EN EXPANSIÓN, PERO ES NECESARIO ADAPTAR LAS NORMATIVAS”

Desde la comisión de Gas de la AOYPF se presentó un informe sobre el futuro del mercado de GNC en el país. Advierten que *“está creciendo más rápido de lo esperado”*.

Fuente: AOYPF Asociación de Operadores de YPF

Esta nota es presentada por



En sintonía con la creciente producción de gas a nivel nacional, los vehículos pesados comienzan a adoptar al GNC como combustible alternativo que reduce los costos de traslado y la huella de carbono de las flotas.

Según un informe presentado por la AOYPF, la penetración en el mer-

cado nacional de camiones a GNC avanza firme. Liderado por Scania en vehículos de larga distancia y Buses e Iveco en media y larga distancia. Scania cuenta con 130 camiones vendidos para fin de año y estiman unos 120 más para el 2022 lo que totalizaría unos 500 vehículos en el mercado entre ambas empresas.

Durante gran parte del 2021 diversos municipios y provincias como Salta, Misiones, La Pampa, Mendoza y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires pusieron a prueba por un período limitado de tiempo los colectivos a GNC con experiencias satisfactorias en la mayoría de los casos. Sin embargo, desde la AOYPF advierten que aún existen normativas y



regulaciones que deben cambiar para poder cumplimentar los requisitos de carga de estos vehículos. “El mercado del GNC para vehículos pesados crece más rápido que lo esperado sobre el avance de los combustibles alternativos en la región” señala el informe. También existe expectativa ante algunas pruebas piloto que proponen el uso del GNL, aunque aún restan definir una serie de cuestiones sumamente importantes para tener más claro el futuro de esta opción.

Además, se detallan las principales limitaciones para el desarrollo del mercado en la actualidad. Según la AOYPF es necesario modificar los largos máximos permitidos para vehículos que cargan GNC, permitir modificaciones parciales a las instalaciones existentes en las Estaciones de Servicio para incorporar islas duales de Diesel con GNC (lo que permitiría contar rápidamente con una infraestructura de servicios para atender a las flotas) y además, habilitar a los talleres especializados a agregar mochilas de carga, entre otros.

Desde la AOYPF informaron que el ENARGAS se encuentra trabajando activamente para adaptar las normativas actuales para este mercado potencial a través de la Comisión de Usuarios Expendedores de GNC, un espacio de trabajo integrado por referentes de la cadena de



valor de la comercialización del gas como combustible, y se espera que en muy breve plazo toda esa normativa sea aprobada y entre efectivamente en vigor, en línea con la promoción del uso del gas vehicular. En este sentido, el ENARGAS informó que la concreción del corredor verde impulsará notablemente el mercado, abarcando las siguientes rutas: Todas las Autopistas de Acceso a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires; Autopistas Rutas Nacionales 7- 9 – 12; Autopistas La Plata – Mar del Plata y Ezeiza – Cañuelas; Autovía Ruta Nacional 14 y Rutas Nacionales: 3 – 5- 8- 11- 19- 20- 22- 33 – 34- 35- 36- 38- 40- 105- 158- 174- 188- 205- 226- 231 – 16. ■

NOVEDADES SOBRE RUEDAS

Fuentes: ADEFA – ACARA - CCA

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



Bajó la producción Automotriz

Según la Asociación de Fábricas de Automotores (Adefa), en octubre las terminales automotrices alcanzaron una producción de 41.002 vehículos, 5,8 % menos respecto del volumen que se registró en septiembre y una mejora de 42,8 % respecto de las 28.706 unidades que se produjeron en octubre del año pasado.

En el acumulado de enero a octubre, el sector contabilizó 348.414 unidades producidas, lo que marcó un aumento de 79,2% en su comparación con las 194.445 unidades que se produjeron en el mismo período de 2020.



Cayó la venta de 0 km.

La Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA), informó que en octubre se patentaron 27.513 vehículos, marcando una caída del 26,6% frente al mismo mes del 2020, cuando se vendieron 37.474 unidades, y una baja del 13,8% en relación con septiembre (31.924).

Para la mayoría de los argentinos, cada vez se hace más difícil llegar al 0 km., puesto que los precios están muy distantes del bolsillo. La caída en los patentamientos se debe además a la falta de stock en los concesionarios.

Desabastecimiento de autos usados

El presidente de la Cámara del Comercio Automotor (CCA), Alberto Príncipe, advirtió públicamente a través de un comunicado, que hay un “*notorio y cada vez más alarmante desabastecimiento de vehículos usados en las 12.000 agencias de todo el país*”.

Alberto Príncipe realizó efectuó este llamado de atención luego de dar a conocer las cifras mensuales del sector, que cerró octubre con 140.854 transferencias, un 8,5% menos que en el mismo mes de 2020, cuando se vendieron 153.985 vehículos. Comparándolo con el último septiembre (161.220), la baja asciende al 12,6%.■



LOS COSTOS DEL TRANSPORTE DE CARGA

Fuente: FADEEAC (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas)



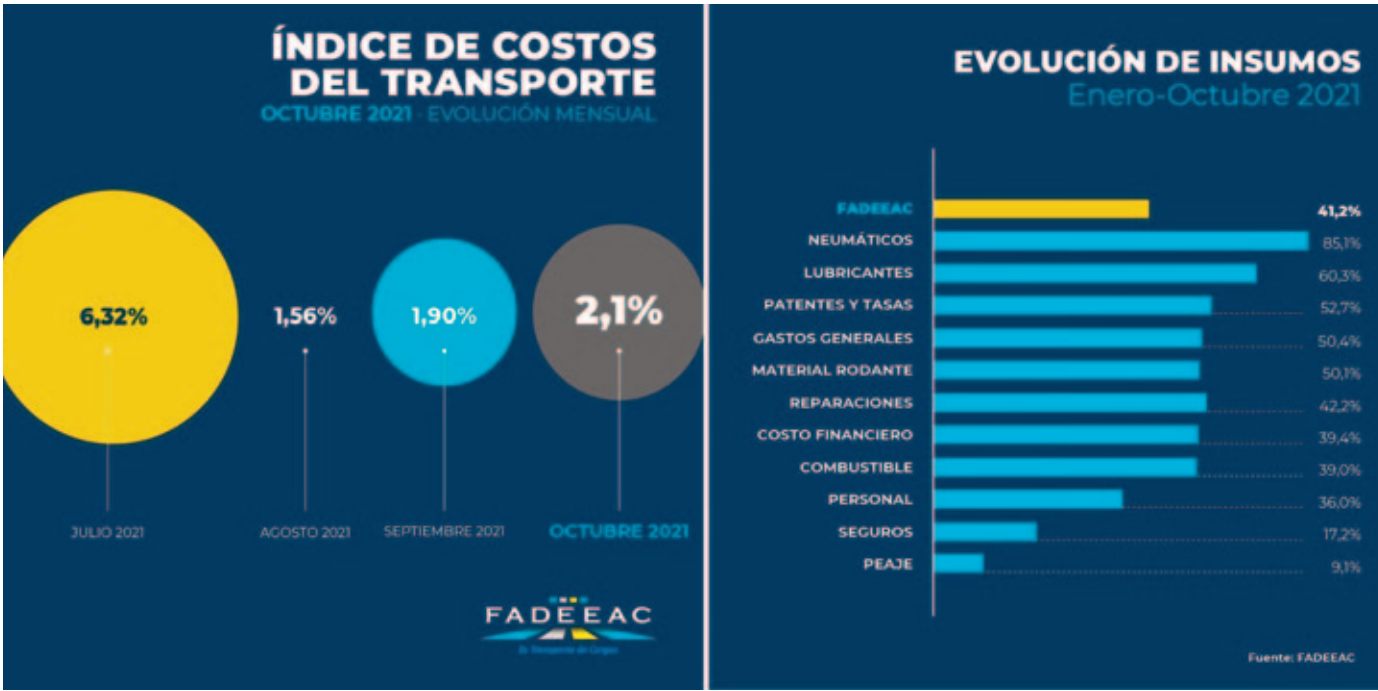
El Índice de Costos de Transporte elaborado por FADEEAC (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas) exhibió en octubre de 2021 un incremento moderado de 2,1%, luego del aumento más alto del año en julio (6,32%).

Con este registro, el ICT FADEEAC acumula una suba de 41% en el transcurso del año, superando el incremento registrado en todo el año 2020 (35%) y tras el récord de suba de costos en 2018 (61,5%) y el muy elevado aumento de 2019 (47%).

El estudio, realizado por el Departamento de Estudios Económicos de FADEEAC, mide 11 rubros que impactan directamente en los costos de las empresas de transporte de cargas de todo el país, y es referencia en buena medida para la fijación o ajuste de las tarifas del sector.

En el mes de octubre, con una ligera variación en Combustible (+0,32%), los rubros relacionados con el equipo de transporte volvieron a traccionar sobre el Índice General. En primer término, Neumáticos mostró otro marcado incremento (+8,5%), tras los fuertes aumentos en agosto y septiembre. Con este aumento, el rubro alcanza en el año el 85%, luego de liderar los incrementos en 2020 (71%) y 2019 (70%).

A continuación se verifican nuevos aumentos en Material Rodante (8,26%) y Reparaciones (5,67%), y en menor medida, Seguros (1,98%) y Gastos Generales (0,96%), en el marco de la política de minidevaluaciones del tipo de cambio oficial y la continuidad de restricciones cambiarias y de importaciones.



En los últimos cinco meses, el gasoil (+0,32%) prácticamente no se modificó luego de diez incrementos mensuales y consecutivos desde el mes de agosto del año pasado. En este contexto, el aumento promedio del gasoil acumula el 39% tras haberse incrementado 45,5 % en 2019 y 77% en 2018.

El resto de los rubros (Lubricantes, Personal, Patentes, Peajes), con excepción del Costo Financiero (1,89%), no han sufrido modificaciones en relación con septiembre de 2021.

Cabe mencionar que el próximo índice de noviembre impactará en el rubro personal, como resultado de la segunda cuota de 12,5% del último acuerdo salarial.

Con el registro de octubre (2,1%) continúa sostenido el aumento de costos en el Transporte de Cargas, acumulando 41% en 2021 y como se viene marcando, en un contexto económico inflacionario general.

Cabe señalar que esta situación coexiste con una recuperación económica más robusta que la proyectada en los primeros meses del año, teniendo en cuenta la positiva coyuntura del Sector Agropecuario, un importante crecimiento de la industria de la construcción y la recuperación de varios segmentos de la industria, entre los sectores que muestran mayor dinamismo. ■

EXPERIENCIA MUSTANG ARG

Esta nota es presentada por

D'ATRI



El sábado 30 de Octubre se llevó a cabo un nuevo evento de la Experiencia Mustang ARG en la Estación de Servicios Axion Villanueva, ubicada en Agustín M. García 9647 Tigre, Provincia de Buenos Aires.

Esta Estación de Servicio, con amplio estacionamiento y modernas instalaciones de playa y Spot, varios sábados durante el año, se convierte en un espacio de encuentro y exhibición de clubes de autos clásicos y /o de marca.

En esta oportunidad, recibieron a integrantes de Experiencia Mustang ARG y sumaron nuevos y satisfechos clientes.

EL EVENTO

Axion ENERGY Villanueva fue el punto inicial donde se reunieron los participantes, 37 autos Mustang de todo el país, clásicos y modernos, y 6 motos Harley Davidson clásicas, que dieron una exhibición única en la zona deleitando a clientes de la estación de servicios Axion y transeúntes, quienes se acercaron a disfrutar de esta gran experiencia y pudieron tomarse fotos junto a los vehículos exhibidos.

Los conductores participantes de la exhibición fueron agasajados con un desayuno obsequiado por el Axion Spot Villanueva, y se les entregó un kit de productos Castrol, STP y Armor All.

MARCAS PARTICIPANTES

D'Atri comercializa marcas de primera línea y brinda servicios que cumplen con los mayores estándares de calidad del mercado. Algunas de ellas dijeron presente en esta experiencia:

- Castrol, es más que solo aceite, es ingeniería líquida.

Proporciona todos los aceites, fluidos y lubricantes que necesita el



mundo, para cada conductor, cada viajero y cada industria.

Axion ENERGY Villanueva, una experiencia única en Nordelta.

EESS y Spot donde se brinda la mejor experiencia en servicio, confort y calidad.

STP, expertos en potencia.

Productos para la mayor protección y rendimiento del vehículo.

AarmorAll, nadie lo cuida como tú.

Productos de Car Care que proporcionan brillo, protección y limpieza.

Experiencia Mustang ARG

Tecnología D'Atri S.R.L.

Para más información, marketing@ingdatr.com.ar

ventas@ingdatr.com.ar

www.ingdatr.com.ar



TODOS LOS SERVICIOS PARA TU AUTO EN EL MÓVIL

PARAMIAUTO.COM
GEOLOCALIZACIÓN DE NEGOCIOS,
MARCAS Y PROMOCIONES



PARAMIAUTO.COM es una empresa de Grupo Faros.

Si querés que tu empresa aparezca en www.paramiauto.com escribinos a consultas@grupofaros.com
Google Play y el logotipo de Google Play son marcas comerciales de Google Inc.