

Año 11 • N° 35 • 2022 • Publicación Mensual •

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

EL SENADO QUIERE DEBATIR UN PRECIO UNIFORME DE LOS COMBUSTIBLES PARA TODO EL PAÍS



CÓMO SERÁ EL POLO PETROQUÍMICO
QUE PROYECTA TIERRA DEL FUEGO



CONDICIONES PARA
QUE LA ART CUBRA EL COVID



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinosen 



ATENCION DIRECTA A TODO EL PAIS



EL ACCESORIO QUE BUSCAS



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.

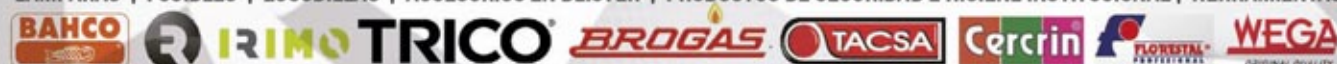
MAS DE 2000 CLIENTES YA NOS ELIGIERON



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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE

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

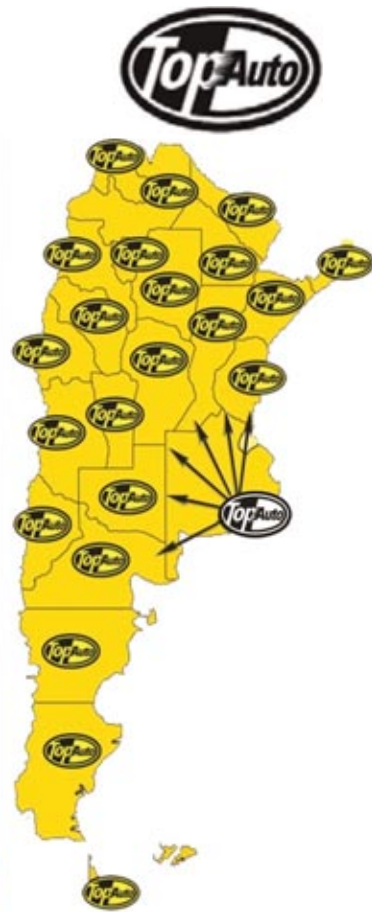


Espacio de Publicidad

TOP AUTO, “LA MARCA” PARA LAS ESTACIONES DE SERVICIO



Esta nota es presentada por



Somos proveedor integral de estaciones de servicio y accesorios automotor con más de 25 años de trayectoria en el mercado a nivel nacional. Tenemos atención personalizada con vendedores exclusivos que regularmente realizan visitas programadas, ofreciendo atención personalizada con logística y distribución a nivel nacional, con flota propia de vehículos y con operativa planificada al servicio del cliente.

Ofrecemos todo lo necesario en el rubro automotor: productos homologados de excelente calidad y alta rotación (con código de barras

Espacio de Publicidad



para sistema scanner), exhibidores homologados estratégicamente adaptados para las principales petroleras del país, productos de cosmética automotor, accesorios, herramientas y equipamiento de almacenaje para talleres, lamparas, fusibles, escobillas, accesorios en blíster, productos de seguridad e higiene.

Hemos desarrollado exhibidores homologados para las distintas petroleras que conforman el canal. Están realizados en melamina y con diseño totalmente adaptado a los códigos de comunicación institucio-

nal de la marca, para exposición y almacenaje de una amplia variedad de productos en blíster, para venta y consumo directo. Petroleras como Axion, Shell, Petrobras, Puma, YPF, Oil y Royal Energy ya confiaron en nosotros para la incorporación de nuestros exhibidores en sus puntos de venta

Más de 2000 clientes ya nos eligieron

NUESTRA MARCA



Top Auto, ubica nuestros productos en el nivel más alto, por calidad y presentación.

Top Auto, provee lo mejor en tecnología de lámparas, fusibles, terminales y una alta variedad de accesorios que satisfacen y superan las especificaciones de los fabricantes de automotores. Nuestra experiencia y el control permanente de calidad en los productos nos asegura y garantiza una larga vida de los mismos, complaciendo a nuestros clientes y usuarios.

NUESTRA MISION

Complacer a nuestros clientes ofreciendo atención personalizada a cada uno de ellos, el precio justo, acorde a la calidad de nuestros productos y un constante seguimiento de los requerimientos del mercado, apoyando y trabajando en forma conjunta con nuestros clientes para lograr su satisfacción. Los argumentos ya mencionados y el reconocimiento de nuestros clientes y sus consumidores hacen que: "Top-Auto" sea "La Marca" para el comerciante y "El accesorio que buscabas" para el usuario.

NUESTRA VISION

Posicionar nuestros productos y nuestra empresa como líderes en la provisión de accesorios, elementos de auxilio y emergencia automotor a nivel nacional.

UNA HERRAMIENTA QUE HACE MÁS RENTABLE A SU ESTACIÓN DE SERVICIO



Esta nota es presentada por



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 “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, Minimercados 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 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 pro-



medio 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 ■

Para más información: info@mtkargentina.com.ar

www.mtkargentina.com.ar

Fuente: MTK Argentina

MTK ACCESORIOS

¿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**

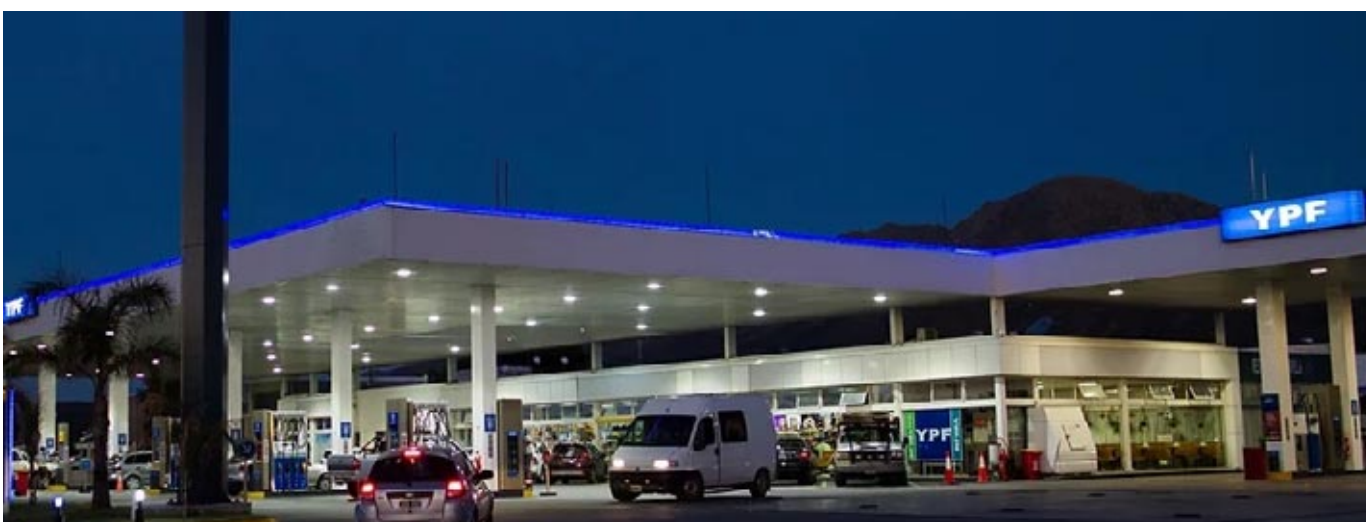
SIGUE CRECIENDO LA CANTIDAD DE ESTACIONES DE SERVICIO QUE FORMAN PARTE DE RedATM

Esta nota es presentada por



En nuestro recorrido por las Estaciones de servicio del territorio nacional, nos encontramos con la YPF Estación del Cerro, que está ubicada en la Ruta Nacional 38 - Km 82 en Capilla del Monte, Provincia de Córdoba.

Somos recibidos por su Gerente Administrativo Nicolás De Lillo, con quien tuvimos la siguiente charla.



EA.- Nicolás, hagamos una presentación de tu YPF Estación del Cerro
NDL.- Aquí brindamos el servicio de carga de combustible y gnc, poste de inflado, agua caliente, ducha para camioneros, alojamiento, mini mercado y shop con menús diarios y farmacia.

La empresa “ESTACION DEL CERRO S.R.L” tiene sus orígenes en el año 1998, creada por iniciativa de sus dueños, la familia De Lillo. La idea de poner una Estación de Servicio surgió de su actual dueño, el Sr. Roque De Lillo, quien vio la necesidad de que se instalara un establecimiento moderno que acompañara el crecimiento poblacional y turístico de la región, ya que el mismo, contaba con otra Estación de Servicio muy pequeña que no satisfacía la demanda, sobre todo en temporada alta.



EA.- Si hablamos de un valor agregado, ¿cuál consideras que es el de tu Estación?

NDL.- Nuestro valor agregado es el servicio al cliente, tenemos una política que al cliente que pase por nuestra Estación, le tenemos que solucionar cualquier inconveniente, y ofrecerle un excelente servicio. Con el tiempo, el cliente fue cambiando; es muy diferente al cliente de cuando comenzamos a operar. Hoy el cliente es una persona mucho más exigente, ya no te elige por el precio, sino te elige por ese valor agregado que le puedas ofrecer, como ser una buena atención, baños limpios, un buen shop. Hoy lo que el cliente busca y más en nuestra zona, que es una Estación de ruta en zona turística, es servicios, que pueda tener todo en 1 solo lugar, y eso es por lo que trabajamos día a día. Al cliente que entre a mi Estación yo le tengo que solucionar la vida, y como dueño, tengo que hacer cada rincón de mi negocio rentable y ofrecer la mayor cantidad de servicios posibles.



EA.- Entonces, ¿alguno de esos servicios a destacar?

NDL.- Algo muy importante. Vimos una necesidad que aqueja a la localidad, como pasa en muchos pueblos y más turísticos, es el tema de los cajeros automáticos, ya que en estos pueblos pequeños normalmente hay 2 bancos, estatales como ser Banco Nación y Banco Provincia de Córdoba. El gran problema de ello es que en temporada los cajeros se quedan sin dinero rápidamente.

Al ver esa necesidad, es que decidimos incorporar el servicio de cajeros automáticos de RedATM en nuestra Estación. Un servicio más que hace a la diferencia de la competencia, le agrega valor a la empresa, por lo que hace que nos elijan y sumemos nuevos clientes.



EA.- *¿Hace cuánto que instalaste RedATM ?*

NDL.- RedATM lo hemos instalado en el mes de julio del 2021, hace ya 5 meses que estamos operativos.

EA.- *¿Has notado en este corto lapso un incremento en tus ganancias?*

NDL.- Sí, se ha notado un leve incremento de ganancias aproximadamente en un 2%. Esto es debido a que todavía la gente no conoce bien el sistema, y está hace muy poco tiempo operativo. Confiamos que va a ser un boom, cuando la gente lo conozca más.



EA.- *Gracias a esto se generó mayor tránsito en el shop?*

NDL.- Se ha generado un incremento de tránsito en el shop, ya que el cliente que vino a sacar dinero, aprovecha y consume algo de la

tienda. El servicio de cajero automático lo tenemos como negocio de atracción, como la venta de cigarrillos, ya que el ofrecer este servicio hace que se incremente la circulación en las instalaciones, por lo cual se genera un aumento de rentabilidad.

EA.- *¿Cómo interactúa la gente con el cajero?*

NDL.- Al principio, el cliente no interactuaba mucho, ya que al no ver que era de una red conocida, (Link o Banelco), la gente no entendía, y hasta no confiaba mucho en este sistema. Hoy en día, con el esfuerzo que hemos hecho en publicidad y marketing, la clientela interactúa mucho más, y ya le ha perdido el miedo.

EA.- *¿Les presenta dificultades?*

NDL.- Al comienzo, como toda implementación, trajo aparejadas sus dificultades, como mencioné anteriormente el tema de no ser una red conocida; luego la limitación con respecto a los bancos y tarjetas solo con chip. Hoy en día y después de 5 meses de ya tenerlo, es muy raro que se produzca algún error; la gente ya lo utiliza mucho más y quedan muy conformes.

EA.- ¿Facilita la gestión de tu local por la plataforma Gestión RedATM?



NDL.- Si, la plataforma facilita enormemente la gestión del cajero, ya que te muestra toda la información que uno necesita de forma clara y concisa, una plata-

forma muy intuitiva y con una experiencia de usuario fascinante.

EA.- ¿Considerás que fue una buena idea instalar RedATM??

NDL.- Si, considero que fue una buena idea, ya que es un servicio más para ofrecerles a mis clientes, me genera más ingresos, me da seguridad.

EA.- ¿Una reflexión final sobre RedATM ?

NDL.- Haciendo una reflexión final, destacó el servicio posventa y la atención del servicio técnico, ya que a la hora de implementar el sistema y ante cualquier inconveniente con algún cliente es excelente su tiempo de respuesta, y atención.

EA.- Muchas gracias Nicolás por tu tiempo y hasta todos los momentos.



Consultas por modelos de negocio de RedATM:

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

www.red-atm.com.ar



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

MUCHO MÁS QUE UN SURTIDOR

-Conozca las nuevas tecnologías que puede integrar a su surtidor. Ahora es posible convertir su surtidor en un equipo multifunción que brinda numerosas soluciones, además de solamente despachar combustible.

La empresa DATAOIL, especializada en desarrollar soluciones tecnológicas para el control y gestión de combustible, lanza los siguientes softwares para que las Estaciones de Servicio puedan implementar en sus surtidores.

- DATAVIEW, marketing dinámico para surtidores.

La solución más novedosa para incrementar las ventas de su Estación,



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

atraer clientes generando impacto visual y creando una experiencia creativa en sus clientes.

Nueva plataforma publicitaria para Estaciones de Servicio con displays de alta definición integrados a sus surtidores Gilbarco.

Publicidades Rotativas

Contenido de servicios y prestaciones que posee la Estación de Servicio.

Publicidades Personalizadas al momento de la carga

Es posible definir cuáles anuncios podrán visualizarse al momento que el cliente se encuentra frente al surtidor cargando combustible.

-DATAWALLET, LA LLAVE DIGITAL DEL SURTIDOR

Es la primera llave digital del surtidor con tecnología Wireless para evitar el AUTOSERVICIO DE LOS DESPACHOS NO AUTORIZADOS de las Estaciones.

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 DI-

Espacio de Publicidad



FERENCIA 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 COLAS Y GRAN ESPERA DEL CLIENTE a causa de la asignación de un empleado por isla. Gracias a DATAWALLET los surtidores podrán ser habilitados con la pulsera RFID del empleado/playero sin perder registro de quién realiza el despacho.

- DATAPAY, Pago con QR para Estaciones de Servicio.

Es una nueva forma de pago para Estaciones de Servicio. Escaneando el Código QR con la App Mercado Pago podrá pagar de manera Fácil y Rápida en las Estaciones de Servicio que tengan instalada dicha plataforma de pago.

Compatible con cualquier sistema de facturación. Requiere mínimos esfuerzos para desarrolladores, ya que aquellos sistemas homologados

con DATALink! pueden incorporarlo en el acto. Posibilidad de pagar con distintos medios de pago: Tarjetas Crédito/Débito de cualquier marca sin límites. Efectivo en cuenta. Recargar Crédito en tu celular será más fácil.



DataPay sumó a sus funcionalidades la opción de realizar Recargas Virtuales para celulares brindando comodidad, practicidad y eficiencia a los usuarios que despachen combustible en la Estación de Servicio y necesitan créditos para su celular.

-DATAPP, la aplicación para las Estaciones de Servicio que llegó para revolucionar el mercado del combustible.

Es la primera y única solución compatible e integrada con todos los equipos GILBARCOVEEDER-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 podrá 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.

PARA MÁS INFORMACION:

<https://dataoil.com.ar/dataoil/landing-mucho-mas-surtidor.php?IdCampana=15&IdEmpleadoResponsable=11&IdTipoProcedencia=17>



LOS CALIBRADORES DE NEUMÁTICOS SON UNA HERRAMIENTA IMPORTANTE PARA FIDELIZAR A LOS CLIENTES DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO



Las Estaciones de Servicio se están viendo obligadas a redefinir el modelo de negocio debido a las exigencias del mercado. Esto se ve en todos los servicios extras que ofrecen a sus clientes como por ejemplo los minimercados y los distintos servicios mecánicos que encontramos en las Estaciones.

El “Inflador calibrador de neumáticos” se ha convertido en uno de los servi-



cios más requeridos y fidelizadores de clientes para una Estación de Servicio. Sólido, durable, estético, de pie o pared, a cubierto o intemperie, el inflador calibrador de neumáticos acompaña el paisaje de una Estación de Servicio, generando rentabilidad y valor agregado a la experiencia que los usuarios buscan allí.

Las personas, esperamos encontrar un lugar donde podamos establecer un punto de encuentro en los drugstores y realizar revisiones técnicas en nuestros vehículos antes de seguir camino hacia el trabajo, reuniones sociales o vacaciones, y los calibradores de presión son un ítem fundamental en esa experiencia brindando un servicio más completo y seguridad en nuestros automóviles.

En Pump Control, cuando hablamos de calibradores, los requerimientos no son muy distintos a los demás, ya que nuestros clientes priorizan calidad y seguridad, dos características que cumplen nuestros productos.



Pero hay un detalle que diferencia a las Estaciones de Servicio de otros negocios.

Nuestros calibradores pueden adaptarse a las necesidades puntuales de cada uno de ellos, y en este caso incluir un monedero calibrador, un pedido muy frecuente de las Estaciones.

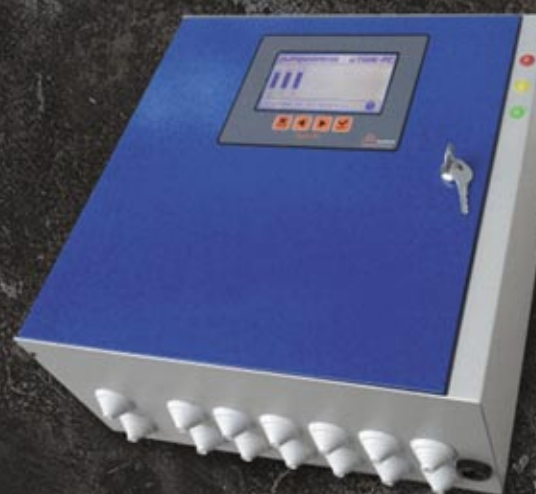
Entre las características más valoradas de nuestros calibradores podemos mencionar las siguientes:

- Display LCD de fácil lectura.
- Simple de usar.
- Gabinete antivandálico



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

- Configuración de presión objetivo
- Señal sonora y lumínica para indicar fin del ciclo
- Inflado de neumáticos totalmente desinflados
- Opción de monedero
- Contador de uso y dinero recaudado.
- Estas son algunas de las características que nuestros clientes tienen



en cuenta a la hora de elegir nuestros calibradores para sus negocios.

Nuestros principales clientes son Estaciones de Servicio, Talleres Mecánicos y Playas Privadas de Estacionamiento, ya que son lugares donde el uso es intenso y nuestros calibradores están diseñados especialmente para esas condiciones de uso.

Proyectamos seguir creciendo en el mercado local, incrementando nuestro market share; solidificar nuestra relación con YPF y PUMA; trabajamos además para consolidar alianzas con empresas multinacionales; y sostener nuestro crecimiento vertical ampliando nuestra red de distribuidores internacionales.

Lo invitamos a ponerse en contacto con nosotros, enviándonos un email a: ventas@pump-control.com.ar

visitando nuestro sitio web

pump-control.com.ar



TELEMEDICIÓN
TANK Black



Espacio de Publicidad

INDUSTRIAS EDIGMA, 15 AÑOS BRINDANDO SOLUCIONES METÁLICAS, TANTO EN LÍNEA DE PRODUCTOS COMO EN ESTRUCTURAS A MEDIDA

Esta nota es presentada por



Cuando se instala una Estación de Servicio, o se la remodela o para llevar a cabo un mantenimiento preventivo, es fundamental atender los consejos de los especialistas, con el objetivo de hacer obras duraderas y no incurrir en gastos innecesarios. Industrias Edigma, empresa argentina, cumple 15 años de gran trayectoria y experiencia, que la ha 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.

¿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

Espacio de Publicidad



Nuestro catálogo, pensado para reducir los tiempos de diseño y de obra, ofrece distintas opciones para lograr una inversión eficaz.

En Industrias Edigma siempre aconsejamos a nuestros clientes que



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 dónde camiones, colectivos, u otros vehículos de gran porte.

Desde Industrias Edigma, queremos agradecer a todos los que durante

Espacio de Publicidad

estos 15 años confiaron en nosotros, y lo siguen haciendo hoy como desde el primer día.

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

www.industriasedigma.com.ar



REJILLAS DE DESAGUE
SOLUCIONES METÁLICAS
PARA LA CONSTRUCCIÓN

¡Gracias a todos los que nos acompañan en esta aventura!

¡Brindamos por muchos proyectos más juntos!



REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS



- ENVIOS A TODO EL PAIS
- AMPLIO STOCK GALVANIZADO

Tel.: +54 (011) 53657691
+54 (011) 15-5701-6296

info@industriasedigma.com.ar

CALDENOIL® SOFTWARE DE GESTIÓN Y CONTROL DE ESTACIONES DE SERVICIO



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.


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

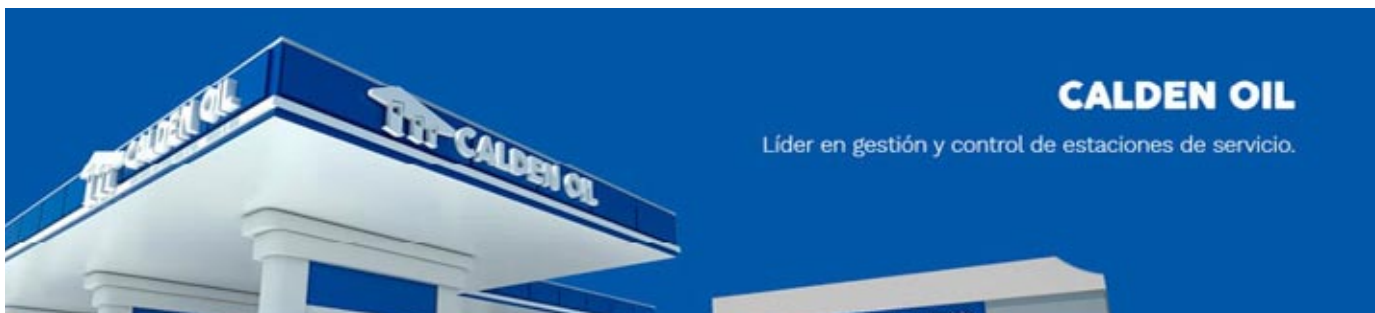
Espacio de Publicidad



- Mesa de ayuda y manual online

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



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 AGRONEGOCIOS

- > 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@grupoanonken.com.ar



GrupoAoniken



www.grupoanonken.com

Espacio de Publicidad

ROLITO, LA MARCA DEL HIELO

Esta nota es presentada por



Rolito es la empresa que le dio el nombre al hielo en bolsa. Hace más de 30 años que elaboran el mejor hielo, y



su experiencia en producción y distribución de hielos los hace líderes en el mercado.

Esa pasión por el hielo, los lleva a que la calidad de sus productos sea inigualable, manteniendo la frescura y permitiendo que el sabor de las bebidas dure mucho más tiempo.

Los hielos Rolito, son los más duraderos y están fabricados con la mejor calidad de agua.

Los invitamos a descubrir su línea de productos.

APTO CONSUMO

Bolsas de hielo de 3, 4 y 15 Kilogramos

Rolito de gran capacidad de enfriamiento para disfrutar en los mejores momentos.

Elaborado con agua tratada.



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



Bolsa de Hielo Picado de 18 Kilogramos
 Rolito Picado es ideal para coctelería.
 Elaborados con agua tratada.

Bolsa de Hielo en Escamas de 18 Kilogramos
 Rolito en escamas para aplicaciones industriales
 y relacionadas con alimentos. Es usado sobre
 todo en las pescaderías y gracias a su forma pro-
 tege mejor el producto, produciendo mejores
 resultado y gran facilidad de uso.
 Elaborado con agua tratada.



Barra de Hielo
 Bloque de hielo Rolito
 Elaborado con agua tratada.

Espacio de Publicidad

USO AUTOMOTOR E INDUSTRIAL

Agua Desmineralizada 1 Litro
 Agua Rolito de uso industrial
 Elaborado con agua tratada



Agua Desmineralizada 5 Litros
 Agua Rolito de uso industrial
 Elaborado con agua tratada.

Bidon de Emergencia 5 Litros
 Para carga de combustible
 Envase descartable.



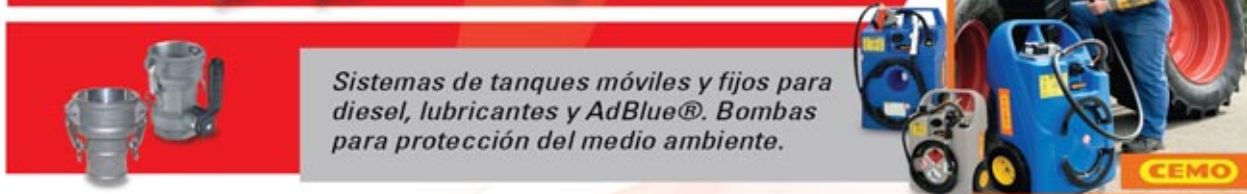
Agua Destilada Anticorrosiva 5 Litros
 Contiene aditivos. Anticorrosivos que protegen los
 metales del medio donde actúa evitando la formación
 de sarro.
 Especial para preparación de refrigerantes.

Espacio de Publicidad

KEFREN, 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.



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



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@kefrenargentinasrl.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

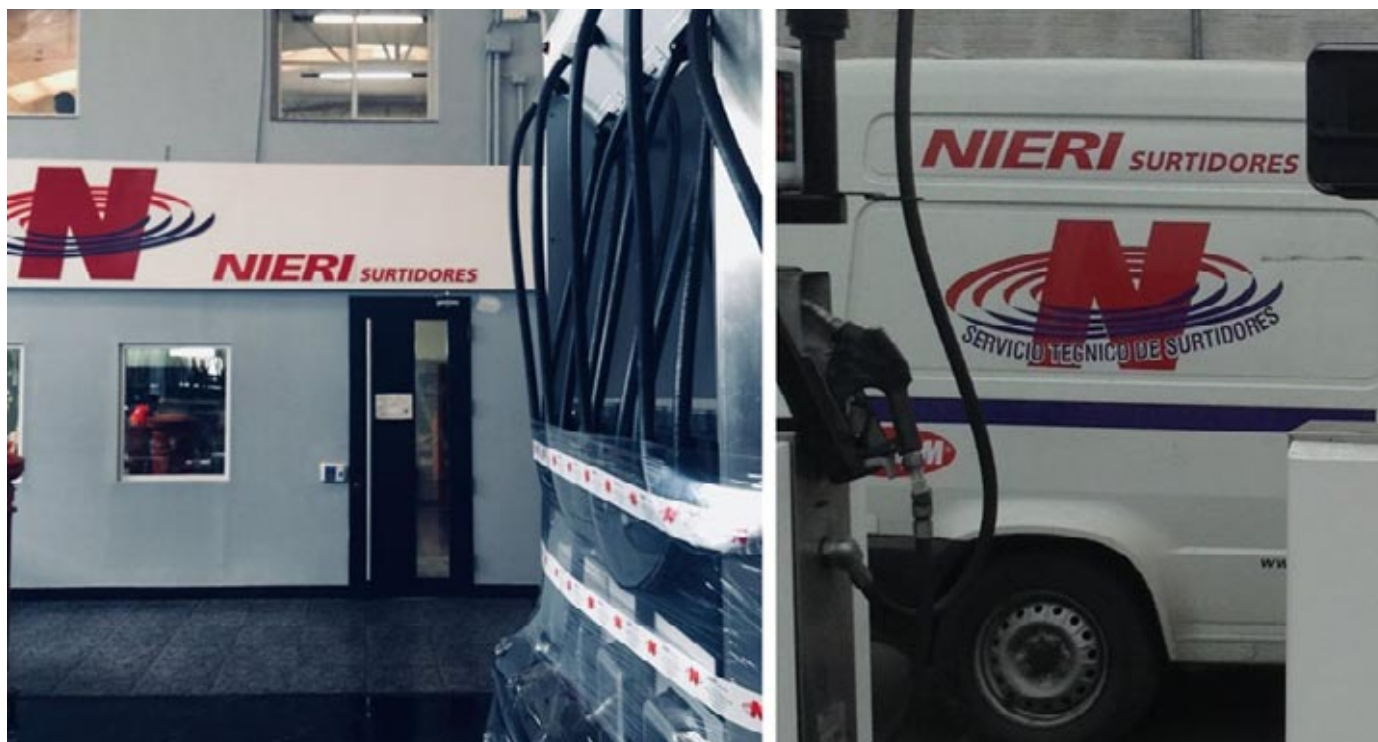
Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentina.com.ar



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

NIERI CUBRE TODAS LAS MARCAS Y MODELOS DE SURTIDOR



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

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

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



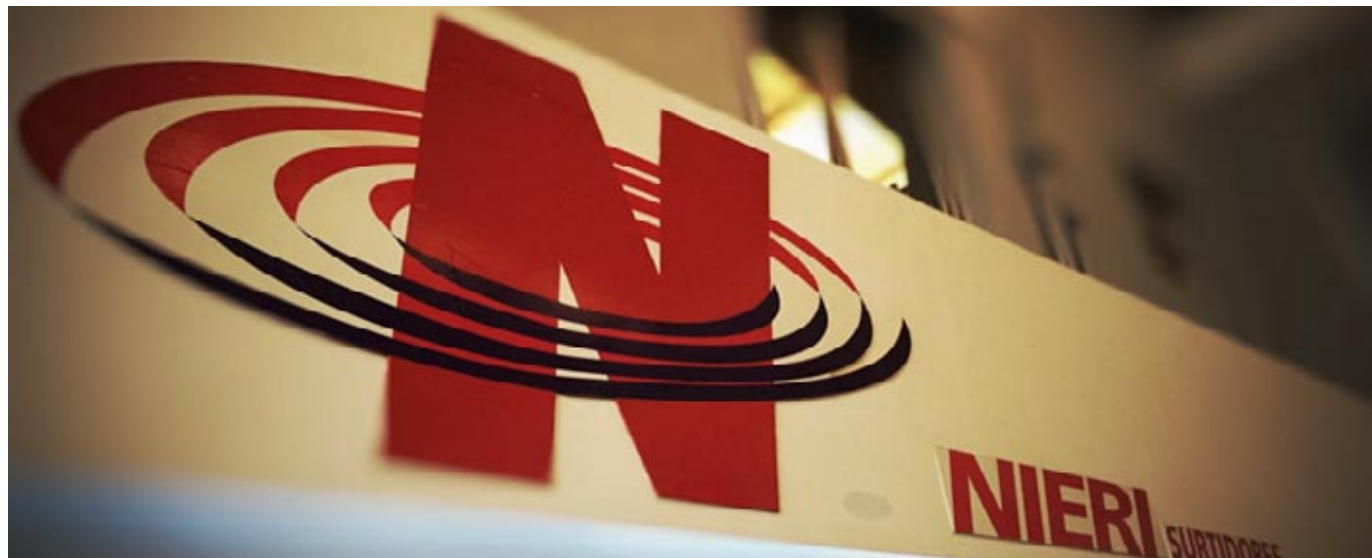
De todo esto se desprende que actualmente nos encontramos en condiciones de asegurar un nivel de servicio diferencial y de excelencia, cubriendo todas las marcas y modelos de surtidor con las que cuenta cada Estación de Servicio.

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

También disponemos de equipos para el pintado de paneles y conta-

mos 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.

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

NIERI cubre todas las marcas y modelos de surtidor

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

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

Mensajes a: info@nisurt.com.ar

NIERI SURTIDORES

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

TOKHEIM **RTNA** **PEI**

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

Espacio de Publicidad

ESTACIÓN YPF LAS TUNAS, 51 AÑOS DE LABORIOSA TRAYECTORIA FAMILIAR

Esta nota es presentada por

**ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL** Digital


Nos encontramos en la La Estacion YPF Las Tunas - Quintin R Sione e Hijos SRL. ubicada sobre Ruta Nacional 18, en el Km 80.5, de la Localidad de Las Tunas, Provincia de Entre Rios, y estamos entrevistando a Maxi Sione.



Espacio de Publicidad

EA.- Maxi, contanos un poco sobre YPF Las Tunas.

MS.- En el 2021 se cumplieron 51 años de su Inauguración. Actualmente tenemos combustibles líquidos en playa, servicio al Agro, al Transporte y a los viajeros que nos visitan diariamente.





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

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

INSTALACION DE TANQUES SUBTERRANEOS
AEREO - CAÑERIAS HIDRAULICAS E
INSTALACIONES DE SURTIDORES

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

EA.- En nuestras notas, siempre consultamos a las Estaciones de Servicio por su experiencia con el Covid-19

MS.- Durante el transcurso de la Pandemia, seguimos funcionando, diferenciado a lo que era normalmente, pero con el compromiso de poder brindar un Servicio Esencial, más que nada a la gente que debía seguir viajando por la Ruta.

Fueron momentos de mucha incertidumbre, pero se pudo llevar adelante de la mejor manera posible, siempre teniendo los recaudos necesarios respecto a los cuidados y demás protocolos que requería dicha circunstancia.

Hoy en día, seguimos con los cuidados pertinentes.

EA.- ¿Qué encuentra el cliente cuando viene aquí?

MS.- El cliente, en nuestra Estación se encuentra con un Servicio ágil, donde siempre se trata de darle la mejor experiencia posible.



Contamos con todos los medios de pago disponibles, donde se destaca la funcionalidad de la APP YPF.

EA.- ¿Cambió el cliente?

MS.- Si, hoy en día el cliente tiene un alto nivel de exigencia, es por eso que nos preparamos para satisfacer las necesidades de cada uno.

EA.- Maxi, ¿algo más que nos quieras decir sobre YPF Las Tunas?

MS.- Tratamos de ir renovando instalaciones, en la medida que los momentos nos permiten realizar dichas inversiones, siempre pen-



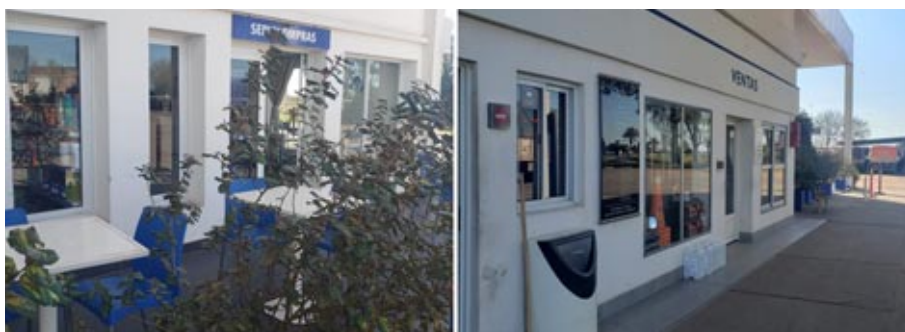
INSMETAN SRL
Lopez y Planes 5457 V. Bonich
Tel: 4767-2798 / 4738-6198

- * 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

sando en brindar mejores Servicios a los Clientes y amigos que nos visitan diariamente.

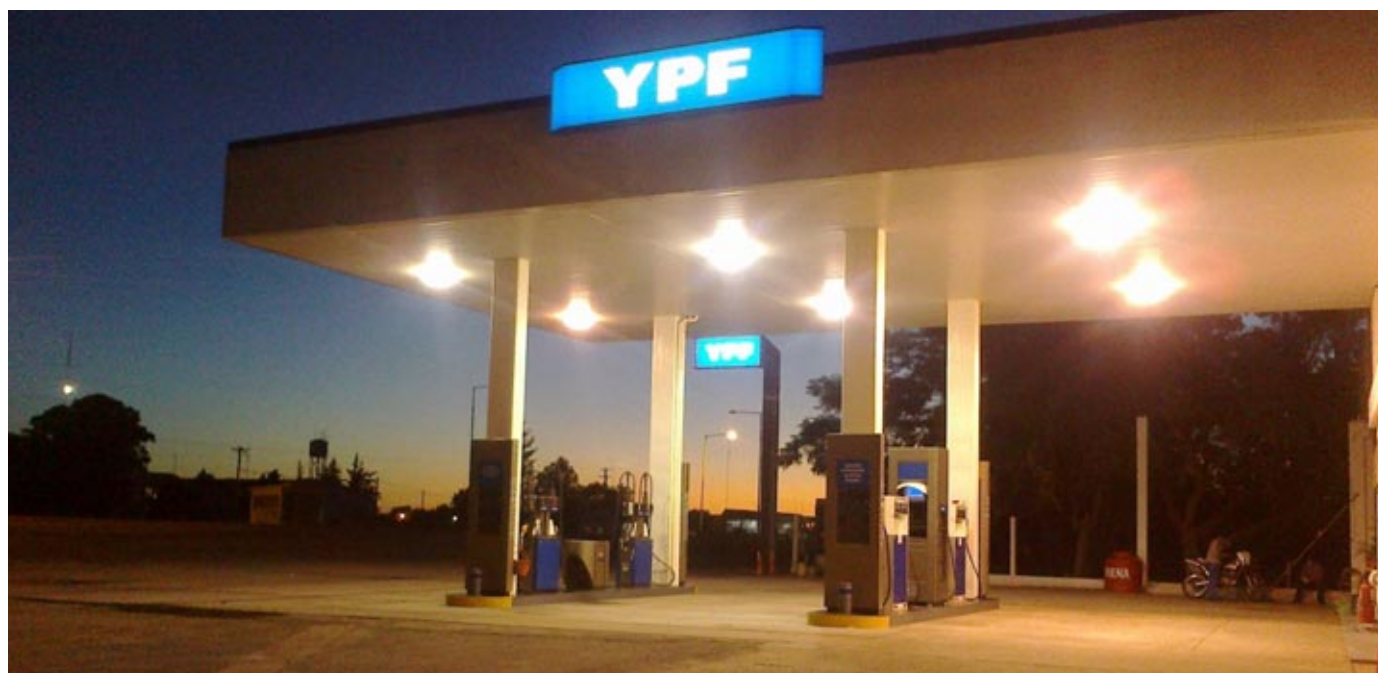


Son 51 años de trabajo ininterrumpido e incansable, donde sus propios dueños han estado siempre al frente del Negocio, desde su Fundador Don Quintin Sione, junto a sus hijos y hoy sus nietos son los que están al frente de "La Estación".

En un futuro serán los Bisnietos de Quintín quienes seguirán su legado.

EA.- Que así sea Maxi. Un saludo y hasta todos los momentos.

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com


EVOCA
G R O U P

Presenta para su marca

Saeco

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

www.saecoprofesional.com

Línea Vending



Iperautomática



Phedra EVO



Rubino 200



Cristallo EVO 400



Cristallo EVO 600

Línea Profesional y OCS



PR SE 50 1Gr



Aroma 200, 300 y 200C



Steel 200



Idea Restyle



Aulika Top / Focus



Lirika Plus / OTC

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

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



Av. Segurola 1837 - CABA

info@evocagroup.com.ar

Tel.: 54 11 4639-4300

GRUPO SOLER, UN GRAN EQUIPO QUE NUNCA BAJA LOS BRAZOS

Esta nota es presentada por



Visitamos al Grupo Soler, en la calle San Martín 99 de Daireaoux, Pcia. de Bs.As., y entrevistamos a su titular Daniel Soler, al que agradecemos su atención.

EA.- Daniel, hagamos una presentación del Grupo Soler.

DS.- “Hace 75 años que mi familia está vinculada a la marca SHELL. Mis padres llegaron a Daireaoux en la década del 40, con la intención de dedicarse a la actividad agropecuaria. Y allí surgió la posibilidad de comprar una Estación de Servicio, en una época muy difícil. Era el final de la Segunda Guerra Mundial y los vehículos estaban detenidos por lo dificultoso de acceder a los componentes importados para su reparación. Pero aún así, se arriesgaron y a partir de allí hubo distintos momentos, con vaivenes en la actividad. En el año 1995, cuando nos instalamos en Bolívar, en la ruta 226, comenzó un período de expansión, en 2020 plena pandemia con un gran esfuerzo y trabajo en equipo, apostamos a más e inauguramos la cuarta Shell, en este caso en el centro de la ciudad de Bolivar.

Actualmente Grupo Soler administra 5 estaciones de servicio, 2 Shell en Daireaoux, 2 Shell en Bolivar y una Estación blanca en el centro de Henderson.



EA.- *Hablemos del Covid-19 y su influencia en la actividad en estos tiempos.*

DS.- La pandemia nos trajo muchos cambios, tuvimos épocas muy duras, aunque nunca dejamos de trabajar. El agro no se detiene y en las épocas donde la circulación estaba restringida, fue lo que nos mantuvo en pie. A pesar de adaptarnos a todos los protocolos impuestos por la provincia y el municipio, incorporamos los propios como desinfecciones de todos los elementos, mediciones de temperatura al personal y demás medidas. Tuvimos que cerrar los shops durante más de 2 meses por pedido de las autoridades, hasta que nos permitieron reabrir sin permanencia. Hoy en día, continuamos con las medidas de prevención que ya están incorporadas en el personal, gracias a ello los casos han sido mínimos y aislados, por lo que nunca nos vimos comprometidos a tener que cerrar algunas de nuestras Estaciones.

Continuamos haciendo las desinfecciones frecuentes sobre todo en los sanitarios; los barbijos y guantes ya son más que comunes entre el personal. Las mamparas que separan al personal de los clientes en shop no se quitaron nunca.

-EA.- *¿Cuentan con algún servicio nuevo que quieras destacar?*

DS.- Nos viene muy bien esta pregunta para comentarte sobre varios frentes que tenemos abiertos y otros por abrir.

Estamos orgullosos de mencionar que en Shell de Ruta 65 de Daireaux, inauguramos baños adaptados para personas con movilidad reducida, readaptamos los espacios de los baños y duchas existentes y logramos incorporarlo. Es de esos proyectos que uno siempre desea hacer, teniendo en cuenta la necesidad de los clientes en esas circunstancias, y

POTIGIAN
EXCELENCIA EN DISTRIBUCIÓN

TRAYECTORIA
DESDE 1934
EXCELENCIA

- ✓ Las mejores marcas.
- ✓ Estaciones de Servicio, Kioscos, Cadenas de Retails, Petit Mayoristas.
- ✓ Golosinas, Comestibles, Artículos varios, Perfumería, Almacén.
- ✓ Carga Virtual

Potigian es el operador logístico capacitado para un servicio óptimo en todo el país, avalado por una prestigiosa trayectoria de organización, cumplimiento y honestidad.

POTIGIAN GOLOSINAS es el símbolo de la DISTRIBUCIÓN INTEGRAL llegando con el mejor precio a TODO EL PAIS

Contáctenos (5411) 4016-7695 | WWW.POTIGIAN.COM.AR

goldfarb

Espacio de Publicidad



proyectamos replicar estas acciones para las demás estaciones.

En Shell de Ruta 226 Bolivar, estamos en el 75% de otra obra sin precedentes para el Grupo Soler, se trata de una playa de carga de combustible exclusiva para camiones. Consiste en una playa totalmente nueva perpendicular a la playa de livianos que actualmente está funcionando, alero nuevo y 2 islas de carga para surtidores de alto caudal. En este caso contamos con un apoyo económico más que importante de parte de Raizen Argentina.

EA.- A cada Estación de Servicio, le preguntamos sobre cuál consideran

Espacio de Publicidad



que es el valor agregado que tiene su Estación. ¿El de Uds. Daniel?

DS.- Hacemos muchísimo hincapié en el trato personalizado al cliente, puntualmente al del Agro, pero lo extendemos a todos los sectores. Nuestro personal en general se destaca por tener un trato cordial, no solo despachamos combustible, si hay algo en lo que le podamos ayudar al cliente lo hacemos. Al tener 2 Estaciones en la ruta nos encontramos con muchas situaciones, y



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

+54911 5997 9300
www.aryesargentina.com.ar
aryesenergias
aryesenergias

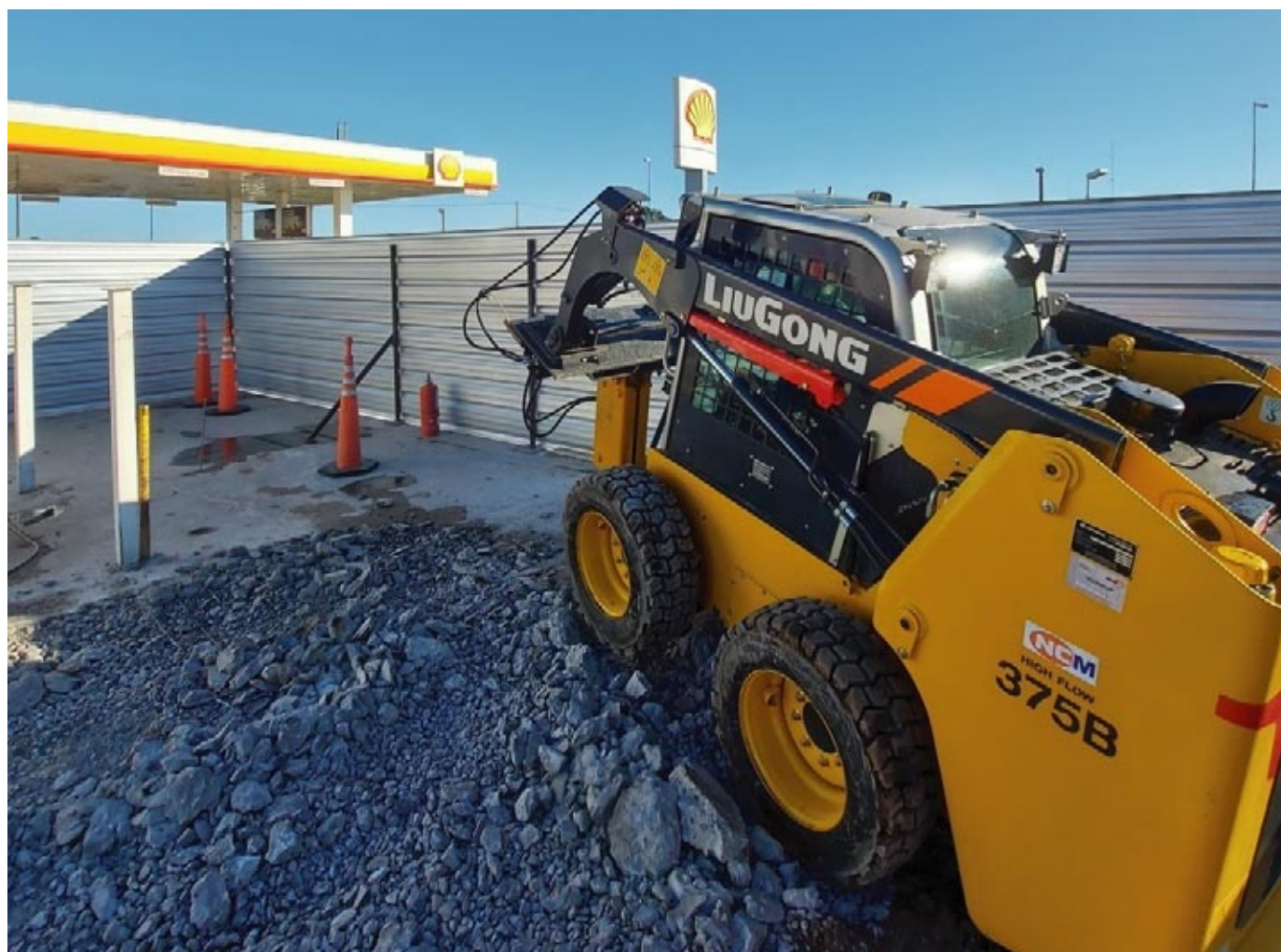


Comprometidos con el futuro de la energía

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.



Espacio de Publicidad



para cada caso nos empatizamos y hacemos lo imposible para ayudar; estas cosas que a veces son simples para nosotros, no lo son para el cliente y lo agradecen mucho.

EA.-¿Cómo ven al cliente actual?

DS.- El cliente nuevo es un cliente fugaz, quiere hacer una parada rápida para seguir lo antes posible. La tecnología genera mucho de esto, por lo que estamos a la vanguardia, fuimos de las primeras Estaciones de la Provincia en incorporar la App ShellBOX, también contamos con

Espacio de Publicidad



MercadoPago y la posibilidad de cobrar con todas las billeteras virtuales.

EA.-¿Qué opinión te merece la forma en la

cual se debe vender un producto o servicio?

DS.- Es fundamental para vender determinados artículos, sobre todo lubricantes y combustibles premium, ¿Porqué por ejemplo, un cliente pagaría más por un combustible o lubricante premium si no sabe cuál es la diferencia además del precio? Nuestro personal se capacita diariamente a través de una plataforma virtual, la cual les permite saber qué es lo que está ofreciendo y qué beneficios van a obtener los clientes.

EA.- ¿Proyectos a futuro?

DS.- Un proyecto que pensamos afrontar en 2022 sobre Shell Ruta 65 Daireaux, es la construcción de accesos de hormigón, es una inver-

sión más que importante pero algo muy necesario para brindar seguridad y comodidad a nuestros clientes, ya que hoy son de tierra y los días de lluvia y los posteriores son muy complicados.

También sobre la misma Estación, ya está aprobado un enorme proyecto para colocar paneles solares y ahorrar hasta un 60% d electricidad, es otra cosa que nos llena de orgullo y nos va a permitir entrar en el mundo de la sustentabilidad.



EA. *-¿Cómo se mantiene a los trabajadores conformes y a gusto?*

DS.- Con el personal compartimos más que el trabajo, siempre intentamos juntarnos a comer algún asado, “mientras la pandemia lo permita”, antes eran más frecuentes pero actualmente evitamos bastante las reuniones. Ahí se afianzan vínculos, salen las anécdotas del trabajo, en las reuniones desestructuradas no existen rangos, pero al otro día todos sabemos cuál es nuestro trabajo y esto es muy sano. Creemos que es una forma de acortar distancias y también generar la confianza necesaria para que confíen en plantearnos cualquier inquietud, laboral o personal. Tenemos muy buenos asadores en el plantel y muy buenos clientes que

Espacio de Publicidad



nos agradecen muchas veces la atención con algún lechón o cordero.

EA.- Una reflexión final Daniel

DS.- Las empresas como en las que trabajo han tenido que enfrentar situaciones difíciles como las económicas o de salud como la pandemia que estamos atravesando, pero es ahí cuando realmente asoman a flor de piel los esfuerzos de un gran equipo que nunca baja los brazos y demuestra todos los días que entre todos podemos doblar esfuerzos

Espacio de Publicidad

para mantenernos de pie y reinventarnos. Grupo Soler esta hecho de esa gente que tira para un mismo lado y se debe a ellos.

EA.- Muchas gracias, nuestras sinceras felicitaciones y hasta todos los momentos.

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com



Espacio de Publicidad

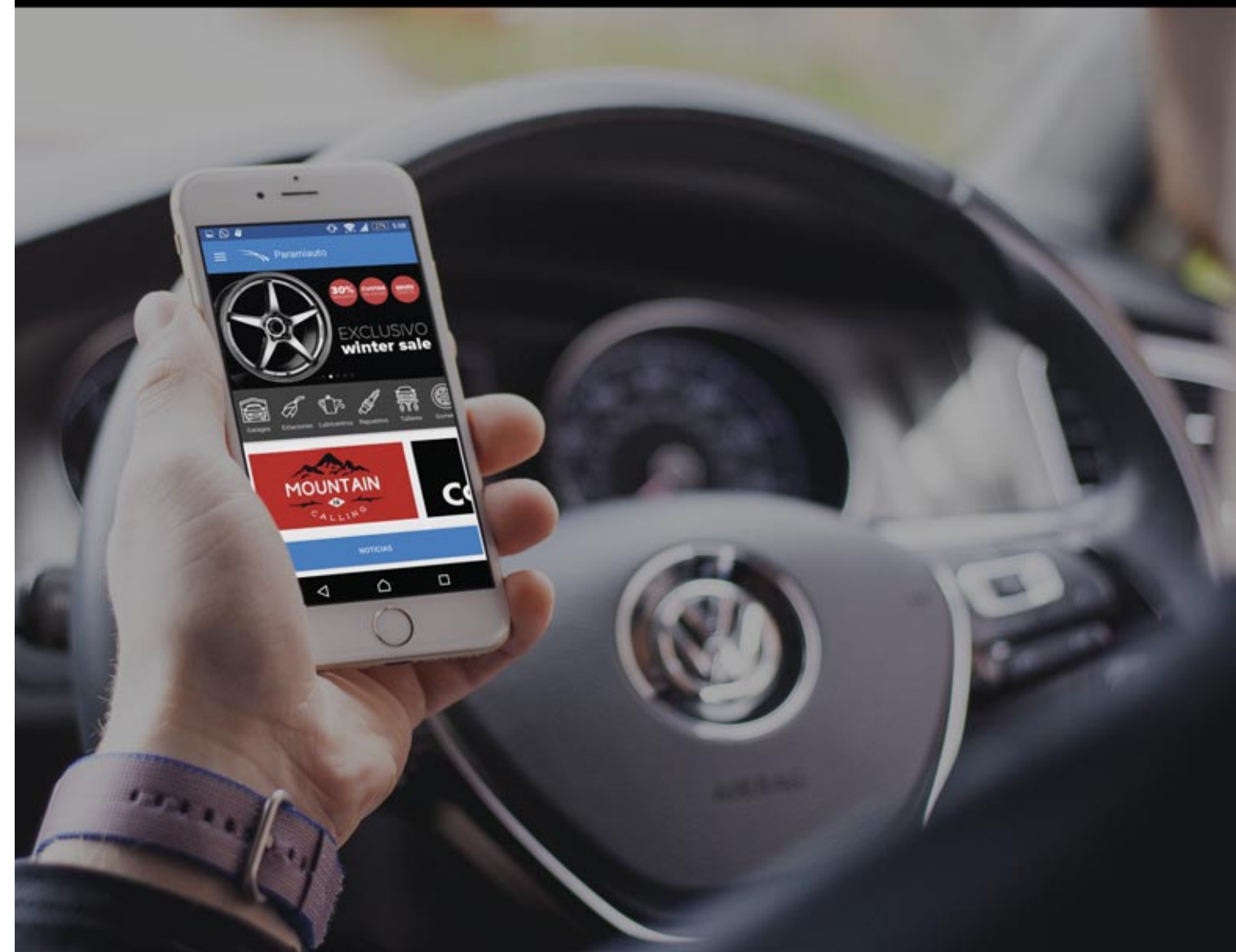
DESCRIPCIÓN DE PRODUCTO

BARDAHL: LÍQUIDO PARA FRENOS

TIPO 3 / DOT 3 Y TIPO 4 / DOT 4



En BARDAHL desarrollamos productos innovadores de excelente calidad para el cuidado automotriz e industrial que protegen los vehículos y maquinarias de nuestros clientes y consumidores. Nos caracterizamos por ofrecer siempre los más altos estándares de servicio.



ENCONTRÁ SERVICIOS, LOCALES
Y PROMOCIONES **CERCA TUYO.**

Hoy presentamos nuestros Líquidos de Frenos.

Líquido Para Frenos TIPO 3 / DOT °°



Desarrollado para responder con eficacia las más exigentes condiciones de frenado.

¿POR QUÉ USARLO?

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

BENEFICIOS

*Su composición posee un alto punto de ebullición y alta estabilidad térmica. *Inhibe la corrosión. *Neutraliza los efectos adversos que

puede provocar el ingreso de agua o polvo al sistema. *Elaborado en base a glicoles. *Posee una gran estabilidad térmica, baja volatilidad. *No posee aceites minerales en su composición. *Cumple con normas DOT 3, IRAM-AITA 6H3 (tipo 3) y SAE I 703. *Miscibilidad con todos los líquidos de frenos.

MODO DE USO

Seguir las directivas del fabricante del vehículo. Mantener el LÍQUIDO PARA FRENOS limpio y no contaminado.

IMPORTANTE

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



Espacio de Publicidad

Líquido Para Frenos TIPO 4 / DOT 4



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

POR QUÉ USARLO?

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

BENEFICIOS

*Compuestos sintéticos de alto punto de ebullición, aditivos anticorrosivos y antioxidantes. *Compatible con otros fluidos normalizados.

Espacio de Publicidad

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

MODO DE USO

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

IMPORTANTE

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

Compartimos nuestro video sobre este tema:

<https://www.youtube.com/watch?v=eIArcg9WP2E>

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

Más información: www.bardahl.com.ar

GUÍA DEFINITIVA SOBRE TODO LO QUE HAY QUE LLEVAR AL SALIR DE VIAJE

Esta nota es presentada por



Con la llegada del verano, la temporada más elegida por los argentinos para vacacionar, las rutas del país hacia destinos turísticos colapsan de vehículos. Uno de los daños colaterales de esta coyuntura son los accidentes de tránsito que, además de generar víctimas y heridos, provoca gastos innecesarios a los conductores. Según la Asociación Civil Luchemos por la Vida, nada menos que US \$10.000 millones son los gastos materiales de los accidentes. Prepararse para la travesía, aunque no sean muchos kilómetros, es una forma de viajar seguros.



En diálogo con En Movimiento, el portal de noticias de AXION energy, desde la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV) remarcan que, además de prestarle atención a los papeles obligatorios, hay una serie de elementos que no pueden faltar en el vehículo. Afirman que no se trata solo de cumplir con la normativa de tránsito, más bien, son instrumentos que dan seguridad a los viajantes. A continuación, el listado de artículos necesarios para chequear antes de partir:

¿Qué hay que llevar antes de viajar?

- Matafuegos vigente, sujetado correctamente y al alcance del conductor. Aunque muchos lo tienen olvidado debajo de los asientos, los matafuegos tienen un vencimiento de un año desde su chequeo y recarga.

Los fabricantes o operadoras de las marcas, garantizan la presión, la carga y el estado del contenedor, para asegurar que no haya fugas o riesgos de explosiones.

- **Balizas.** Tiene que haber en el auto un juego de balizas portátiles triangulares. La mayoría de los autos nuevos ya los tienen incorporado en el kit de seguridad. Son esenciales para indicar eventuales detenciones en la banquina, ya que permiten que quienes vienen detrás no se topen por sorpresa con nuestro auto.

- **Chaleco reflectivo y botiquín de primeros auxilios.** El primero de estos elementos no es obligatorio, pero la ANSV recomienda llevarlos, en especial si nos detenemos en la banquina en horarios nocturnos. El botiquín tampoco es obligatorio para la legislación nacional, pero sí en algunos distritos. En las farmacias puede conseguirse el kit especialmente preparado para el auto. No hay que olvidar que algunos de sus componentes vencen.

- **Chapas patente colocadas visibles, sin alteraciones y en buen estado.** Está expresamente prohibido tapar las patentes, circular sin ellas o rodearlas con elementos reflectantes. Las penas varían según las diferentes jurisdicciones.



Por otro lado, no puede faltar el criquet o llave para los neumáticos que, si bien no son obligatorios, podrían salvar a cualquier conductor en un caso de emergencia en la ruta. Con el botiquín

de primeros auxilios puede llevarse también una linterna y una pala chica, sobre todo si se viaja en invierno o hacia algún destino de nieve.

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 nuestros 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.

GPI
GREAT PLAINS INDUSTRIES

BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION

MEIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR

PRODS PARA BOMBAS INDUSTRIALES

MEIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE

PIUSI

BOMBAS 220 VOLTIOS UREA

BOMBAS SUZZARA 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
kefrenargentina.com.ar • kefren@netizen.com.ar

www.kefrenargentina.com.ar

No está de más contar con un cable de arranque y auxilio o cuarta de remolque.

Gustavo Pereda, brigadista de nuestra refinería AXION energy Campana, te explica cómo circular de forma segura y qué es necesario llevar siempre en tu auto al momento de circular:



¿Qué papeles y documentos son obligatorios?

De acuerdo a la información compartida por la ANSV, antes de viajar se necesita:

- Documento Nacional de Identidad.
- Licencia Nacional de Conducir. Debe tenerse en cuenta que la vigencia máxima del carnet de conducir (5 años) puede ser disminuida por la au-

toridad responsable según cada caso particular. A partir de los 65 años, la vigencia disminuye.



- Cédula verde o cédula azul. La Ley Nacional de Tránsito destaca que, para el titular del automotor, la cédula verde no tiene vencimiento pero que, si el vehículo es conducido por un tercero, esta cédula tiene vigencia de un año. Luego debe poseer la cédula azul: qué se necesita para tramitarla.
- Comprobante de seguro en vigencia. La documentación de seguro necesaria para circular es la tarjeta que se entrega con la póliza original. Este comprobante será prueba suficiente de la vigencia del seguro obli-

gatorio de automotor, según marca el ANSV. Lo más frecuente es que la póliza tenga una duración de 1 año, aunque esto puede variar según cada compañía.

- Constancia de RTO (Revisión Técnica Vehicular) o VTV (Verificación Técnica Vehicular). En el caso de las motos, se realiza todos los años desde el primer año de antigüedad. Los autos de uso particular se renuevan cada dos años (si tienen entre 3 y 7 años) y anualmente para los que superan los 7 años de antigüedad. Cómo solicitar turno en CABA y Gran Buenos Aires.

¡Algo importante! Si tenés un vehículo a tu nombre o una cédula autorizando a conducir podés ver en Mi Argentina, además de tu licencia, la credencial del seguro obligatorio de ese vehículo. Acá hay una breve guía de los pasos a seguir para descargar la aplicación.

La credencial del seguro digital tiene la misma validez que la física según la Resolución N° 517/2019 de la Superintendencia de Seguros de la Nación y podés circular por las rutas y calles del país.

¿Qué chequear de la mecánica antes del viaje?

- Que todas las luces funcionen correctamente.
- La presión de los neumáticos.



- La rueda de auxilio.
- Nivel de aceite.
- Nivel de líquido de frenos.
- Nivel de líquido refrigerante.



Kits VERISYM
Para detectar adulteraciones en los combustibles

Recupere el costo de los reactivos Verisym

Si usted es un usuario de combustible como pago a crédito del PUE hasta \$ 5.000 por año... por adelantado que debe cubrir el riesgo para detección de combustibles adulterados por los sistemas de monitoreo.

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
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 // cpasacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar

Chequear el estado de la mecánica del automotor, contar con todos los elementos de seguridad e incluso tener la documentación al día permite viajar más seguros y ahorrar. Por ejemplo, la VTV puede identificar problemas en la suspensión del auto y evitar un accidente mayor. Según Luchemos por la Vida, sólo en 2019 hubo 6.627 víctimas fatales y 120.000 heridos de distinto grado por accidentes de tránsito. Muchos pueden evitarse cumpliendo con todo lo que hay que llevar al salir de viaje.

Recomendamos ver este video de AXION energy: <https://www.youtube.com/watch?v=IUyBFSb8j5Y>

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

Fuente: AXION energy



CONDICIONES BÁSICAS DE PROTECCIÓN PARA INSTALACIONES ELÉCTRICAS EN ESTACIONES DE SERVICIO. (SEGÚN VDE 0165)

Esta nota es presentada por



Una definida área alrededor del surtidor de Nafta es clasificada como área de riesgo de explosión. Esta zona es definida como un cono con una base cilíndrica centrada alrededor del eje del surtidor.

La altura de esta zona en el eje del surtidor, es como mínimo 0,8 m, con un radio de 5 m y una altura en el perímetro de la circunferencia de 0,25 m.

Si el kiosco de atención al público que se provee de combustible o

cualquier otro ambiente son parte o un total dentro de la zona delimitada por el cono, entonces estos ambientes se clasifican como área de riesgo de explosión. (ver figura 1)

I) El tendido de la Instalación Eléctrica en dicha zona debe considerar:

1. Cajas de empalmes.
2. Cables de conexión en la caja.
3. Interruptores.
4. Motores.
5. Luminarias, etc.

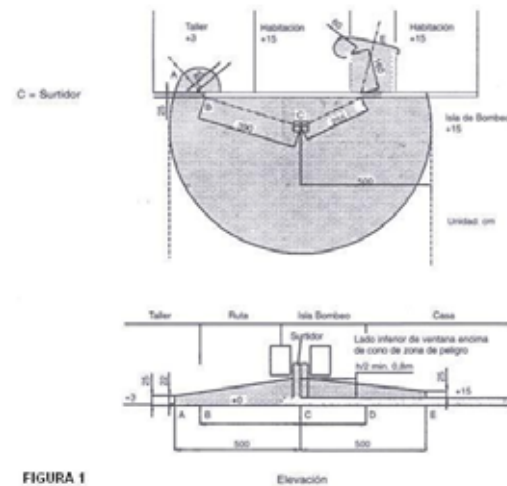


FIGURA 1

Que deben ser apropiados para gases inflamables ó vapores (G3) y si ellos están dentro de cajas a prueba de explosión, cumplir con la clase

- I.
- II) Las luminarias instaladas fuera de la zona de riesgo de explosión deben ser a prueba de salpicaduras IP44.
- III) Los cables serán con cubierta de malla metálica y esta conectada al conductor de protección (verde-amarillo) en el comienzo o final del cable cables sin cubierta de malla metálica solamente pueden usarse cuando cumplen absolutamente con ser a prueba de combustibles.

Cuando los cables pasan a través de las Fundaciones del surtidor o si se tienden en canales estos deben rellenarse con arena y sellados en ambos extremos para prevenir el derrame de la fuga del combustible. Solamente conductores a prueba de petróleo en las cajas de conexión pueden ser usados en la fundación de la estación de servicio en la excavación debajo del surtidor de combustible.

IV) Cada bomba del surtidor tiene su propio circuito para potencia e iluminación. Ninguna otra instalación eléctrica, por ej: iluminación exterior o del kiosco u otras debe conectarse a aquellos circuitos del surtidor. (ver figura 2)

ACCESORIOS PARA TANQUES Y SURTIDORES



www.eSeaargentina.com.ar

WEBPedidos
Gestión On Line de presupuestos

Ingrese 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

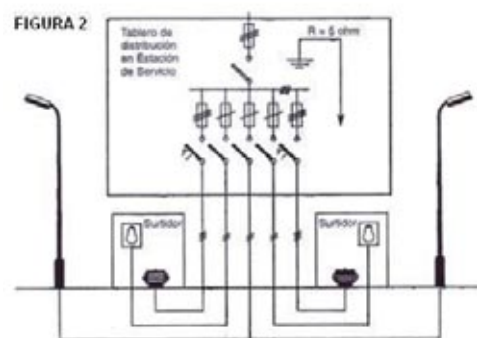
CALIDAD -PRECIO -STOCK



TUBERIAS FLEXIBLES







(verde-amarillo).

V) La interrupción de la corriente, ya de interruptores como de dispositivos de protección de sobre carga, se alojara en tableros de distribución los cuales sean fácilmente accesibles exteriormente a la zona de riesgo de explosión. Deben estar claramente señalizados con identificaciones durables, los circuitos que protegen y alimentan a la bomba de los surtidores.



Un solo cable, con múltiples conductores debe ser utilizado para la línea de abastecimiento al surtidor, tanto para los motores como para la iluminación e incluyendo el conductor de protección

VI) Los motores deben ser protegidos contra excesivo calentamiento, se recomiendan que incorporen protecciones térmicas por sobrecarga.

Todos los equipos dentro de la zona de riesgo debe cumplir con las exigencias de protección contra explosión.

VII) Un interruptor principal debe ser instalado exteriormente a la zona de riesgo, capaz de interrumpir la Instalación Eléctrica completa en el evento de un peligro.

VIII) Protecciones adicionales contra contactos indirectos deben ser implementados, los cuales dependerán del sistema de alimentación, pero con sistema de neutro de estrella a tierra y colocando todas las masas al conductor de protección, que se conecta con un sistema de puesta a tierra no superior a 5 ohm. La utilización de un interruptor diferencial no superior

KEFREN
FOR REFORMULATED MODIFIED
Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KOLOR KUT
100% REFORMULATED & MODIFIED COLOR

GASOIL
100% REFORMULATED & MODIFIED COLOR

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
kefren@netizen.com.ar • info@kefrenonline.com.ar •
kefrenargentinassrl@speedy.com.ar • cpassacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar

a 500 mA. Permite una adecuada protección contra contactos indirectos y riesgos de incendios.



IX) Se debe facilitar la medición de la resistencia de aislación a tierra, y ello es posible desconectando el conductor neutro en el tablero de distribución. Ambos conductores, el neutro y el de protección (verde-amarillo) en cada circuito debe ser claramente indicados.

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

Fuente: CAMBRE

ESTACIONES DE SERVICIO, CONTRA EL PROYECTO QUE PROHÍBE VENDER 0KM QUE USEN COMBUSTIBLES DESDE 2041



El Gobierno Nacional impulsa en el Congreso una iniciativa que pretende prohibir a partir de 2041 la comercialización de todo vehículo 0km que utilice nafta o gasoil. Los dueños de las Estaciones de Servicio se pusieron en pie de guerra.

El proyecto de Ley de Movilidad Sustentable busca además desarrollar la tecnología eléctrica en el país, y propone crear un régimen que “promoverá diseño, investigación, innovación, desarrollo, producción,

comercialización, reconversión y/o utilización de vehículos propulsados por fuentes de energía sustentables y que también promoverá partes, conjuntos y equipos auxiliares en el territorio del país”, según su texto de presentación.

Según las Estaciones de Servicio, el proyecto “desalienta a la industria, del petróleo y al gas”

“Cualquier proyecto que sea de movilidad sustentable vamos a estar todos a favor. Lo que sucede es que hoy la electricidad se genera desde los hidrocarburos. La electricidad está subsidiada a más del 50% por el Estado. O sea, nosotros estamos pagando casi un 50% menos de lo que realmente cuesta, sumado a que en Buenos Aires está un 150% más barata que en el resto del país”, señaló a TN Gabriel Bornoroni, presidente de Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina (CECHA), que nuclea a las estaciones de servicio.

Según el dirigente gremial, “primero hay que pensar cómo vamos a tener electricidad sustentable, es decir, sin hidrocarburos”, debido a que “los 14 millones de vehículos que hoy tenemos en el país van a consumir un 40% más de electricidad en relación a lo que consumen hoy”.



Bornoroni además sostuvo que la iniciativa “desalienta a la industria, al petróleo y al gas. Nosotros somos potencia mundial en cuanto a estos recursos. Y nadie va a venir a invertir a la Argentina porque saben que acá no hay futuro”.

“Detrás de las estaciones de servicio hay 65 mil familias. Si hacemos una ley a 19 años para adelante, tenemos que pensar en todo esto. La Argentina es un país con 40% de pobres”, subrayó.

Y agregó: “Pensemos primero en todo eso y después veamos cómo hacer para no emitir contaminación. Nosotros no contribuimos ni a un 1% de la contaminación mundial. ¿Tiene que estar en agenda este proyecto en base a las condiciones en las que hoy se encuentra la Argentina? Pensemos un poco en todo esto”.

Ley de Movilidad Sustentable: qué dice el proyecto

El Gobierno promete con ella la creación de 12.500 puestos de trabajo

en terminales automotrices, de 6000 puestos en sectores autopartistas y de 2500 puestos en fabricantes de baterías, con un escenario de inversiones de 8300 millones de dólares y exportaciones por 5000 millones de dólares.

El objetivo de la ley es “promover la utilización creciente y sostenida de vehículos propulsados con fuentes de potencia no convencionales, de producción nacional”. Se incluyen a todos los segmentos de movilidad terrestre: livianos, medianos, pesados, de pasajeros, de carga, la micromovilidad, los experimentales y los designados por la Autoridad de Aplicación.

Se prohibirán los autos nafteros y diésel

En su artículo 78°, el proyecto de ley propone la prohibición de la fabricación y comercialización de vehículos que funcionen propulsados

exclusivamente por motor de combustión interna a partir del 1 de enero de 2041; es decir, en 20 años.

Es la primera vez en la



Argentina que se pone fecha al fin de la producción de vehículos nafteros y diésel (comúnmente, a los segundos se los conoce como gasoleiros), aunque todavía la misma deba ser ratificada en la dos cámaras. En el mundo, los países más desarrollados comenzarán a prohibir los autos a combustión, en general, a partir de 2030.

Al referirse a vehículos que funcionen propulsados “exclusivamente” (esa es la palabra clave del artículo), se entiende que el Proyecto contempla seguir permitiendo más allá de 2041 la fabricación de modelos con mecánica híbrida, aquellos que combinan un motor a combustión con uno eléctrico. En la Argentina, sin embargo, todavía no se produce ninguno con este tipo de motorización y los híbridos que hoy se comercializan en nuestro país necesitan sí o sí del motor a combustión interna.

Para más información
escribinos a contacto@grupofaros.com

Fuente: TN



EL SENADO QUIERE DEBATIR UN PRECIO UNIFORME DE LOS COMBUSTIBLES PARA TODO EL PAÍS



Senadores del oficialismo que pertenecen a la Comisión de Energía, adelantaron que tienen la intención de profundizar medidas tendientes a terminar con las implicancias de coyuntura que acarrearán las decisiones temporales sobre el precio de los combustibles.

El legislador Sergio Leavy quien es Vicepresidente de la comisión, se mostró decidido a impulsar desde la Cámara Baja, una legislación que modifique de raíz las actuales condiciones comerciales del combustible en las Estaciones de Servicio.

Para ello, tomó como prioridad de la agenda 2022, una iniciativa del Senador mandato cumplido Dalmacio Mera, tendiente a homogeneizar el precio de los combustibles en todas las Estaciones de Servicio YPF del país.

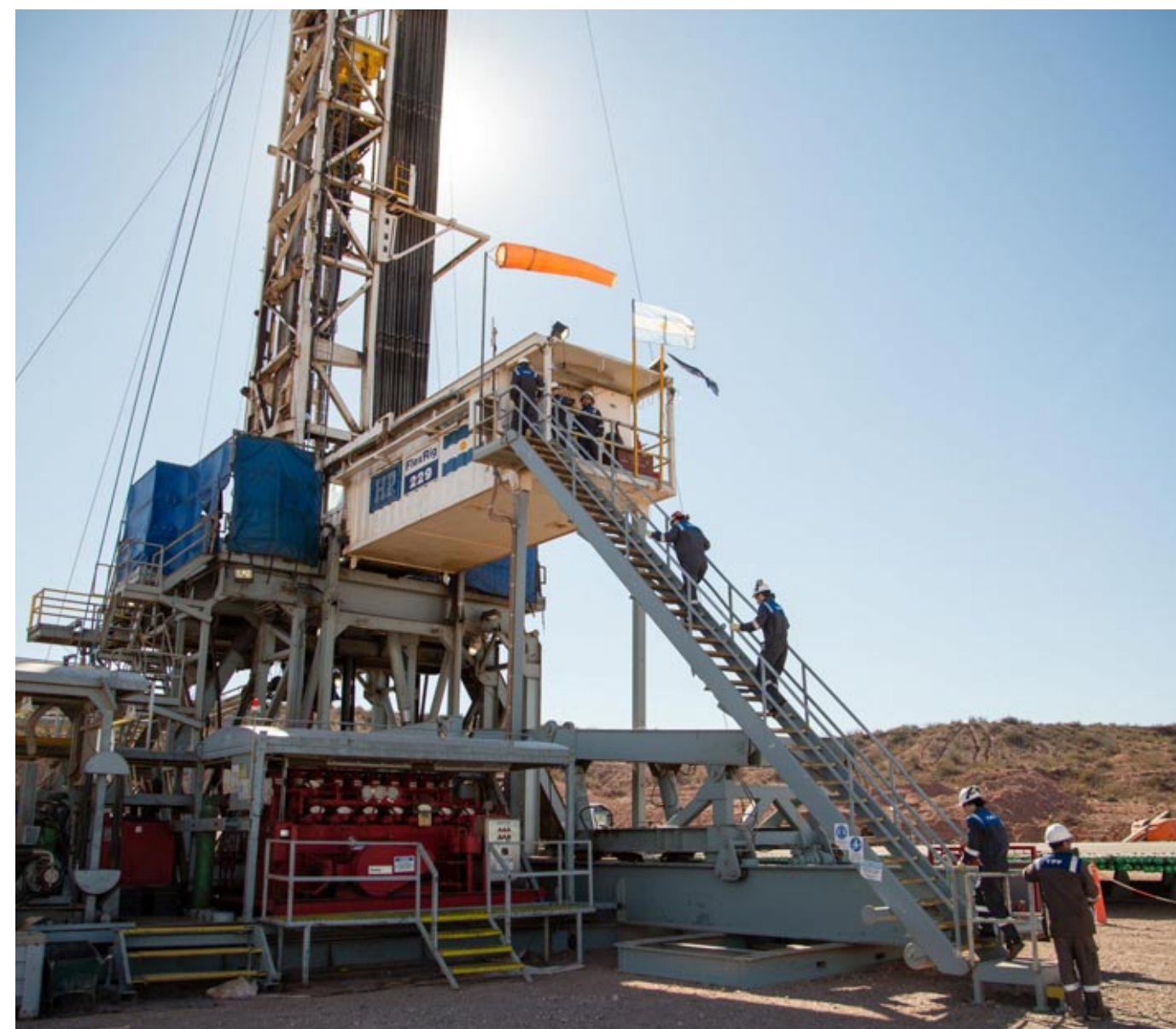
“Queremos que YPF sea la que rijá el valor unificado para todas las provincias argentinas y terminar de esa manera con las discusiones que causan las medidas de emergencia en materia de naftas y gasoil”, dijo Leavy.



Para ello, estimó prudente tomar como principal medida una reformulación profunda del sistema completo de logística y transporte del hidrocarburo, para darle solución a los costos de flete tomados como principal inconveniente en materia de equidad de precios al surtidor. “No es lógico que nosotros los salteños, tengamos producción en nuestra provincia y que nos llegue el combustible de bases que están en zonas más alejadas y, por el contrario, que desde nuestras plantas se abastezcan las bocas de expendio de provincias que tiene sus propias destilerías”, destacó el representante de Salta.

Vale destacar que el proyecto de ley que buscará sanción en las sesiones ordinarias del 2022, apela a la herramienta que posee el Estado Argentino, de contar con YPF S.A “como una empresa de bandera que posee la capacidad de incidir en el precio de venta al público, debido a que posee con una participación en el mercado superior al 50 por ciento”.

Considera que si bien YPF jurídicamente es una S.A., la misma realiza una actividad declarada de interés público. “El Estado posee la capacidad para formar la voluntad societaria conforme a la mayoría acciona-



ria que conserva”, justificó el legislador para que la petrolera unifique finalmente el valor de los combustibles en todas la expendedoras YPF del país.

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

Fuente: FEC Federación de Entidades de Combustibles

INVERSIÓN EN UNA RED DE ESTACIONES DE SERVICIO



Dapsa destinó u\$s 26 millones para el proyecto –que incluye 350 bocas de expendio abastecidas por la empresa-, más una terminal logística.

Las inversiones realizadas por la compañía de capitales nacionales, propiedad de Sociedad Comercial del Plata, se focalizaron en el posicionamiento y desarrollo comercial de la red de 350 bocas de expendio abastecidas por la empresa, con 125 estaciones de servicio abandera-

das. En forma complementaria, potenció la operación de logística industrial para fortalecer la matriz energética nacional.

Destilería Argentina de Petróleo SA (Dapsa) invirtió 26 millones de dólares en el posicionamiento y desarrollo de su amplia red comercial que abastece a más de 350 bocas de expendio en todo el país, con las primeras 125 estaciones de servicio abanderadas con la nueva imagen de la compañía.

Esta acción se da en el contexto de la etapa inicial del ambicioso proyecto de expansión de la marca a nivel nacional, que le permitió consolidar su presencia en las 18 provincias en las que opera actualmente. Dapsa, perteneciente al holding argentino Sociedad Comercial del Plata (SCP), “es una empresa de capitales nacionales con más de 100 años de historia. Nuestra estrategia de negocios está enfocada en el crecimiento y consolidación de la red de estaciones de servicio, además del fortalecimiento de nuestras operaciones industriales y logísticas, que son un pilar importante para el sistema energético argentino. Por eso, seguimos invirtiendo con el objetivo de brindar servicios y productos de calidad, a partir del know how de nuestros equipos”, destacó el director general ejecutivo de la empresa y CEO de SCP, Pablo Arnaude.

Hoy, la compañía comercializa 500.000m³ de combustibles por año, superando el 3% de un muy competitivo mercado interno.



En su planta industrial elabora el 10% de los lubricantes que se comercializan en el país y el 60% de las grasas lubricantes, con un volumen anual del orden de 24.000 m³ anuales. Asimismo, produce los asfaltos modificados que se utilizan para el desarrollo de las grandes obras de infraestructura vial que requiere el país. Posee laboratorios propios y procesos industriales certificados por normas ISO, ASTM con altos estándares de seguridad operacional.

Además, presta servicios de logística para el almacenaje y movimiento de hidrocarburos líquidos a partir de su terminal logística emplazada en el Puerto de Dock Sud, la cual cuenta con 140.000m³ de capacidad de almacenaje en tanques y un muelle exclusivo en la Dársena de Inflamables del Puerto de Dock Sud. La terminal se encuentra intercomunicada a través de ducto con las principales refinerías de la región y también plantas de generación eléctrica.

La terminal está ubicada en el Puerto de Dock Sud, a pasos de la Ciudad de Buenos Aires y los principales centros de consumo de la zona metropolitana, no solo articula el abastecimiento de combustibles de la red de más de 350 bocas de expendio atendidas por la compañía, sino que además brinda soporte logístico a las principales refinerías del país.

La empresa anunció inversiones por 5 millones de dólares para la modernización de la terminal de Dock Sud, en la provincia de Buenos Aires, contribuyendo a fortalecer la matriz energética del país al ampliar la oferta de servicios logísticos que brinda a las principales refinerías de la región, en la gestión de la recepción, almacenamiento y despacho de combustibles y otros derivados de petróleo a través de buques, poliductos y/o camiones a todo el país.

Las obras, que incluyen mejoras operativas, contemplan la renovación de los 140 millones de litros de capacidad de almacenaje de combustibles en su parque de tanques y la modernización de su extensa red de ductos que interconectan la planta con su exclusivo muelle.

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

Fuente: Prensa Expotrade

EL PRESIDENTE DE LA AOYPF SE REUNIÓ CON EL CEO DE YPF PARA ANALIZAR LOS PROBLEMAS DE RENTABILIDAD DE LA RED

Esta nota es presentada por

**ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL** Digital



Los directivos se encontraron en una reunión solicitada por la AOYPF con el fin de actualizar la situación de las estaciones de la Red a nivel nacional.

El CEO de YPF, Sergio Affronti, recibió a Carlos Pessi, presidente de la Asociación de Operadores de YPF, haciendo lugar a la solicitud de la AOYPF para reunirse y dialogar en profundidad sobre la actual situación de la red de Estaciones de Servicio más grande del país.

Durante el encuentro Pessi le transmitió a Affronti la preocupación de la AOYPF y de la Red por la fuerte caída en la rentabilidad de los negocios que “se acercan a una situación crítica por la evolución de los

distintos indicadores”.

Además, el presidente de la AOYPF afirmó que “se requieren medidas urgentes para sostener la adecuada operación y mantener

las inversiones previstas por el Plan de Transformación de la Red llevado adelante por YPF junto a los operadores”.

Como conclusión del encuentro, Affronti y Pessi acordaron conformar un equipo de trabajo conjunto que profundice sobre la problemática de la rentabilidad, de los ingresos e inversiones de las Estaciones de Servicio, y que tenga en cuenta las diversas tipologías, volúmenes y ubicaciones con el fin de generar un mecanismo de monitoreo de la rentabilidad de toda la Red de YPF que contribuya a sostener los proyectos compartidos para los próximos años.

La compañía YPF y la AOYPF acordaron realizar una nueva reunión de



trabajo en los próximos 30 días para profundizar el diagnóstico de la situación y delinear políticas tendientes a revertir el apremiante momento que viven los operadores de la Red en todo el país que, entre otros aspectos, complica la relación con el sindicato de los trabajadores del sector en torno a la actualización salarial.

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

Fuente: AOYPF Asociación de Operadores de YPF



CÓMO SERÁ EL POLO PETROQUÍMICO QUE PROYECTA TIERRA DEL FUEGO



La iniciativa prevé la construcción de una planta de urea granulada para abastecer el mercado local y regional, metanol, GNL, gas licuado de petróleo, electricidad a través de una central térmica, y el proyecto de un puerto multifunción que dé salida a otras producciones de la isla. La provincia de Tierra del Fuego busca avanzar con el proyecto de desarrollo de un polo petroquímico en la ciudad de Río Grande, que permita aprovechar las reservas offshore de gas natural mediante una inversión inicial estimada en US\$ 2.000 millones, en el renovado con-

texto dado por la extensión del régimen de promoción industrial.

La iniciativa, que se remonta en su idea original a principios de la década de los '80, prevé la construcción de una planta de urea granulada para abastecer el mercado local y regional, metanol, gas natural licuado (GNL), gas licuado de petróleo, electricidad a través de una central térmica, y el proyecto de un puerto multifunción que dé salida a otras producciones de la isla.

El CEO de la empresa Mirgor, José Luis Alonso, confirmó el interés en poder avanzar en este proyecto como parte de inversiones en activi-



dades productivas no promovidas en la provincia, lo que demandaría unos US\$ 2.000 millones mediante la conformación de un Project Finance que atraiga capitales extranjeros al desarrollo del polo.

Alonso destacó que se trata de un proyecto de gran envergadura para la provincia, que permitiría diversificar su matriz productiva a partir de agregar valor del gas natural que produce la Cuenca Austral, y que involucra al consorcio energético conformado por las empresas Total, Wintershall y Pan American Energy.

Es que la idea está vinculada con el desarrollo de los recursos en las concesiones de áreas off shore de la Cuenca Marina Austral I (CMAI) que se adjudicaron las empresas del consorcio, en particular el denominado Proyecto Fénix que demandará una inversión por otros US \$1.000 millones.



El secretario de Hidrocarburos de la provincia, Alejandro Aguirre, dijo que la idea del polo petroquímico fue analizado en los últimos meses en la mesa de trabajo del Valor Agregado Nacional, de plan Gas.Ar que implementó este año el Gobierno nacional y como parte de la extensión del régimen de promoción industrial al menos hasta 2038.

La integralidad que propone el plan para la Producción de Gas Natural Argentino, tomó en cuenta la singularidad y las complejidades de la operación hidrocarburífera del sistema off shore argentino, y así como prevé plazos de cuatro años de promoción, los eleva a ocho para los proyectos costa afuera por el grado de complejidad y altos costos.

Aguirre aseguró que se generará, a partir de la ventaja geográfica, una red de proveedores locales de servicios de alta calidad, para abastecer este desarrollo y el futuro que se cree con el éxito exploratorio del offshore Argentino, y posibilitará nuevos de ingresos de divisas para el país a través de saldos exportables de los productos asociados al polo petroquímico.

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

(Fuente Télam y Diario Petrolero)

CÓMO CRECEN LAS TIENDAS DE ESTACIONES DE SERVICIO EN EL MUNDO CON NUEVA TECNOLOGÍA Y SERVICIOS ADYACENTES



Los servicios que brindan las Estaciones alrededor del mundo son muy amplios y responden habitualmente al contexto en el cual están emplazadas.

En casi todas las Estaciones de Servicio de Argentina se encuentran adyacentes al sector de expendio de combustibles las tiendas de conveniencia que, en la mente de muchos clientes, son el lugar en donde se encuentra la mayor variedad de servicios que pueden ofrecer estos establecimientos.



En los últimos años, en algunas partes del mundo se ha avanzado sobre el concepto de tiendas de conveniencia con dos focos: velocidad, optimización de recursos y ampliación de servicios.

En cuanto a la velocidad, se ha evolucionado en diversos frentes. El primero de ellos es la innovación tecnológica en cada parte de la tienda: Cobros, cocina, preparación de bebidas y control de stock entre otras. Por ejemplo, en Estados Unidos, la cadena 7-Eleven permite a los clientes evitar las largas filas que pueden encontrar en Estaciones con gran afluencia pagando a través de su App escaneando cada producto.

En Argentina, ya hay algunas Estaciones de Servicio YPF que incorpo-



raron a sus tiendas hornos y freidoras inteligentes, capaces de reducir el tiempo de cocción de su menú hasta en un 80 por ciento.

Para optimizar recursos y asegurar consistencia en sus resultados, las máquinas de café inteligentes reducen al máximo el desperdicio y aseguran que cada bebida contenga la cantidad justa de cada ingrediente. Además, algunas ofrecen personalización para cada tipo de clientes.

En otro sentido, las Estaciones de Servicio han optimizado el uso de su espacio alrededor de las tiendas con la incorporación de servicios adyacentes. En Argentina, algunas Estaciones incorporaron a sus tiendas

cajeros automáticos que permiten a los clientes disponer de dinero en un ámbito seguro y confortable.



En Corea del Sur, algunas Estaciones ubicadas en ciudades de alta

densidad poblacional incorporaron máquinas de lavado y secado de ropa en un espacio separado.

En Estados Unidos, los lockers para recibir envíos de las tiendas online son una aparición cada vez más común en las tiendas de conveniencia.

En Colombia, algunas Estaciones de Servicio utilizan sus espacios ociosos para funcionar como “Dark Stores”, tiendas que no tienen presencia física, pero venden productos a través de aplicaciones móviles como Rappi. En Finlandia, algunas tiendas de conveniencia incorporaron máquinas vendedoras directo a la calle para productos refrigerados “no habituales” como carnes.

En cada lugar del mundo las tiendas buscan innovar de acuerdo con su contexto y posibilidades para no quedarse atrás en las preferencias de clientes que valoran cada vez más la velocidad, la personalización y la amplitud de servicios ofrecidos.

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

Fuente: AOYPF Asociación de Operadores de YPF



BECAS PARA QUE LAS MUJERES SE SUBAN A UNA MOTO



La alianza forjada entre la comunidad de motociclistas “Mujeres al Mando” de Belén Couso e YPF Serviclub, permite poder participar de clínicas gratuitas para allanar el camino a las mujeres y que incorporen la moto a su vida.

Toda aquella que desee aprender a conducir una moto, hoy tiene esa chance que le brinda Mujeres al Mando e YPF Serviclub, mediante sus becas.

Serviclub es el programa de fidelización de YPF que ofrece beneficios a sus socios y, en esta oportunidad, a través de su Comunidad Women



facilita estas becas para que “puedan subirse a la moto y ponerse al mando de su independencia”.

Becas para que las mujeres se suban a una moto

Desde YPF Serviclub se manifiesta que la intención es incluir a la mujer en este espacio poco desarrollado para ellas, integrarlas y apoyarlas en su autonomía, libertad, aventura y salida laboral. “En estas clínicas de aprendizaje queremos que las mujeres, sobre todo aquellas que no tienen experiencia, se sientan seguras y salgan con el conocimiento fundamental para incorporarse al ecosistema de movilidad con plena autonomía para ellas y qué mejor de la mano de esta maravillosa comunidad llena de actitud”, enfatizan.

Belén Couso fundó “Mujeres al Mando” en el 2017, luego de recorrer eventos y lugares, detectando así el déficit que había en el motociclismo sobre el segmento femenino.

Entonces armó su comunidad, vinculando a todas las motociclistas del país, preocupada por las dificultades que generan que las mujeres no se animen a subirse a una moto.

Su anhelo es darle visibilidad a la mujer que anda en moto, para que sean cada vez más las que se suban a esta forma de movilidad.

Becas para que las mujeres se suban a una moto

Hoy, “Mujeres al Mando” es una comunidad que abarca a más de 20



mil motociclistas en todo Latam.

Es un ámbito para el motociclista, dedicado a impulsar el segmento femenino, abriendo su propio espacio educativo para que la mujer aprenda y adquiera esta movilidad.

Las clínicas son destinadas, como expresa Belén Couso: “A quienes no tenían acceso a nadie que les enseñe, y menos a que les presten una moto, buscando que se sientan seguras, y salgan con el conocimiento fundamental para incorporarse a un ecosistema de movilidad. Mi lema es, fue y será: -Que entren caminando y se vayan manejando-.

Mujeres al Mando es una actitud de vida para muchas, y hoy la moto las representa como un signo de fortaleza y movimiento. Mujeres que se animan a vivir como quieran y llevan su motor en la sangre, sin prejuicios ni temores.”

Becas para que las mujeres se suban a una moto

Según cuenta Belén: “A muchas mujeres les da miedo subirse a una

moto. Yo trato de explicarles que es vital contar con el equipamiento adecuado, y comprender que la velocidad es la que amplía los riesgos. Mi anhelo es llevarle tranquilidad a la chica que agarra el scooter y hace las 15 cuadras para ir al trabajo. Hablo permanentemente de esto, para que la mujer se anime. Hay que tomar recaudos, equipamiento adecuado, y mucho cuidado en el tránsito.”

Hay dos reflexiones que Belén le entrega a diario a las mujeres; una a las que ya conducen una motocicleta y la otra, a las que aún no se animaron:

“A las que ya están sobre una moto, les digo que sigan trabajando por su seguridad, refuercen sus habilidades conductivas, y entiendan que la responsabilidad vial de cada uno, repercute en el ecosistema de movilidad.

Becas para que las mujeres se suban a una moto

No nos confiemos en la calle, y comuniquemos a los incipientes conductores, los recaudos que hay que tener para convivir y vivir sin riesgos.

Y a las que aún no se subieron, celebren la decisión de estar en la búsqueda

de algo nuevo, anímense a acercarse a espacios de contención como “Mujeres al Mando” para buscar información, y ver que muchas mujeres si pueden, que la moto no tiene género ni edad, y las limitaciones, las pone nuestra cabeza. Las espera un mundo de autonomía, no solo de movilidad, sino de decisión por lo que quieren y eligen.”

Estas son las formas de contactar con “Mujeres al Mando”

@mujeresalmandook

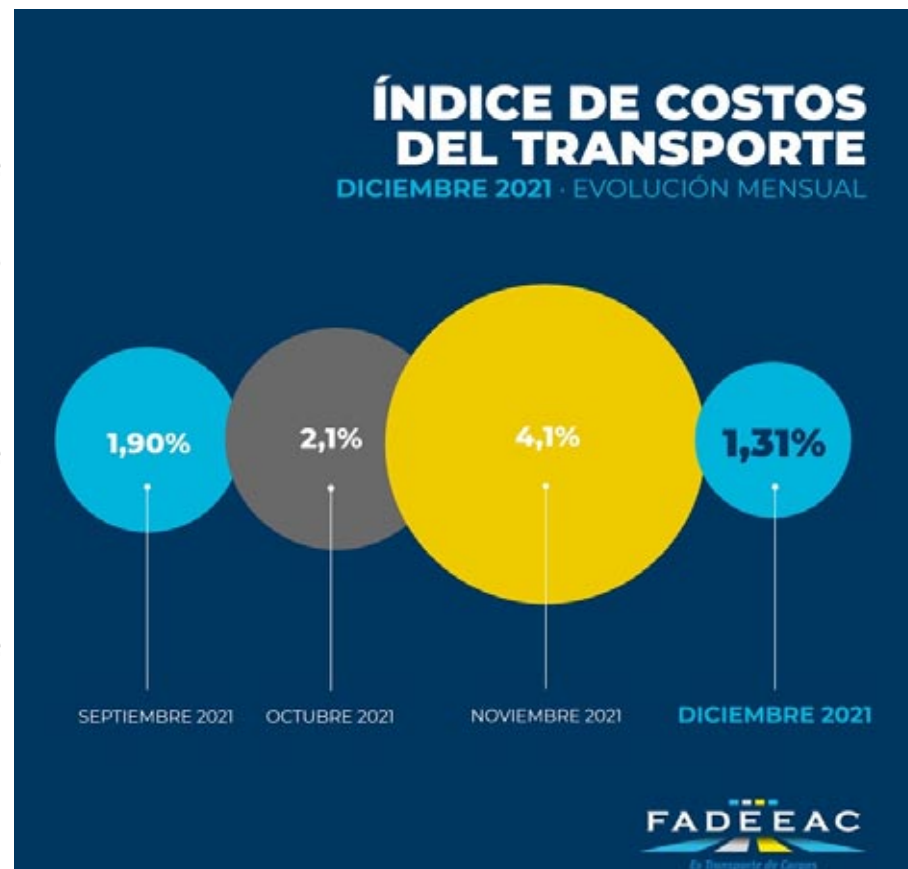
@belencouso

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

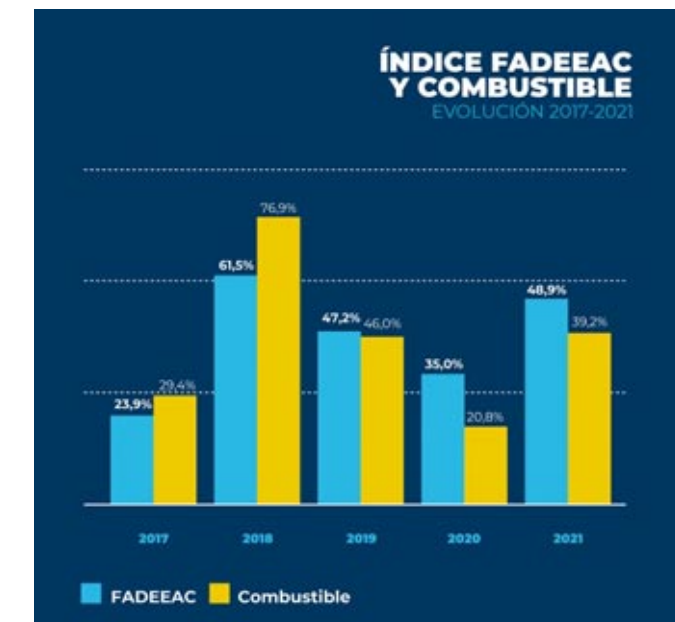


SUBA DEL 49% PARA LOS COSTOS DEL TRANSPORTE EN 2021

El Índice de Costos de Transporte elaborado por FADEEAC (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas) exhibió en diciembre de 2021 un incremento moderado de 1,31%, menor en relación a los meses precedentes.



Con el registro de diciembre, el índice FADEEAC alcanza un aumento acumulado de 49% (48,91%) en el 2021. Este es el segundo incremento más alto de los últimos veinte años tras el récord de 2018 (61,5%), en un contexto económico caracterizado por una alta inflación minorista



y mayorista y también por una recuperación sostenida de la actividad económica.

En el mes de diciembre, los rubros relacionados con el equipo de transporte volvieron a traccionar sobre el índice General. En primer término, sobresale Seguros (7,03%) y a continuación, Neumáticos, que volvió a mostrar otro fuerte incremento (+4%). Además, es un rubro que tuvo subas en todos los meses del año, en un contexto de continuidad de restricciones cambiarias y de importaciones.

El aumento en Neumáticos alcanza en el año el 103,7%, doblando el aumento general de costos (+49%), luego de liderar los incrementos



de los rubros que componen el índice de Costos en 2020 (71%) y 2019 (70%).

A continuación, se verifican nuevos aumentos en Material Rodante (2,71%) y Reparaciones (2,69%) y, en menor medida, Gastos Generales (0,46%). Por último, Combustibles (-0,08%), que prácticamente no se modificó en los últimos siete meses, luego de diez incrementos mensuales y consecutivos desde el mes de agosto del año pasado.

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 recu-

peración de varios segmentos de la industria, entre los sectores que muestran mayor dinamismo.

Para más información, escribinos a contacto@grupofaros.com

Autor: Vehículos Pesados

Fuente: FADEEAC



PARA QUE LA ART CUBRA EL COVID, LA ESTACIÓN DE SERVICIO DEBERÁ ACREDITAR QUE EL EMPLEADO SE CONTAGIÓ EN EL TRABAJO



En virtud de la pandemia declarada por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la propagación de

COVID-19 en nuestro país, el Poder Ejecutivo dispuso ampliar la emergencia pública en materia sanitaria establecida por la Ley N° 27.541.

De acuerdo a lo establecido por la medida, para el personal de salud y fuerzas de seguridad continúa la presunción de enfermedad y cobertura de la ART. Sin embargo, para el resto de los trabajadores (por ejemplo empleados de Estaciones de Servicio) la presunción “NO” existe más.

“Para que la ART lo cubra tiene que acreditar efectivamente que se contagió en el trabajo, una circunstancia difícil de probar”, explica el abogado especialista en temas laborales, Francisco Berdaguer.

Así lo explicita el organismo en el comunicado: “Hoy, si bien se verifica que continúan los contagios, el peso de los conocimientos adquiridos

durante todo este período permite afirmar que, mientras en un contexto de aislamiento social resultaba razonable considerar a la enfermedad producida por el coronavirus como presuntivamente de carácter profesional; al eliminarse las restricciones de circulación y permitirse la mayor parte de las actividades de tipo social (que se sabe son especialmente propicias a la propagación del virus), la aplicación de esta presunción a cualquier ámbito laboral carece de justificación al verse notoriamente reducida la probabilidad de aseverar indubitablemente con una base científica de certeza razonable, que el contagio se produjo en el lugar de trabajo”.

Las Estaciones de Servicio al igual que muchos otros comercios, están enfrentando la falta de personal, lo que causa problemas con la cobertura de los turnos en momentos que el consumo y la afluencia de clientes ya se ubican en los niveles de pre pandemia.

Esta situación preocupa a los dirigentes de las cámaras empresarias que ya comenzaron a recomendar a sus asociados el regreso al sistema de burbujas, para evitar que suban los casos en los establecimientos.

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

Fuente: FEC Federación de Entidades de Esta nota es presentada por ESTACION ACTUAL

UN FALLO A TENER EN CUENTA PARA LAS ESTACIONES DE SERVICIO TAMBIÉN



Aunque no compre, el supermercado debe responder

La Justicia de Neuquén confirmó la responsabilidad de un supermercado por un robo ocurrido en su playa de estacionamiento, a pesar de que la persona perjudicada no haya adquirido ningún producto. Esto es a raíz de la demanda de un trabajador que dejó su auto estacionado en ese predio designado para tal fin; recordemos que ésta, es una situación que habitualmente se da en las Estaciones de Servicio.

En primera instancia se rechazó la demanda, pues la jueza consideró que no se probó ni el robo de la moto, ni la relación de consumo. En segunda instancia, los camaristas señalaron que la doctrina y jurisprudencia sostienen que el supermercado “responde ante la sustrac-



ción de automóvil en playa aunque no se realicen compras” y que esa responsabilidad “nace de la relación genérica de consumo, que comprende, junto con la prestación principal, en forma colegiada y conexa, el uso de dicha playa de estacionamiento”.

“Quien utiliza ese espacio lo hace con la finalidad de adquirir productos y servicios y esos son los hechos que caracterizan a la relación de consumo. Por ello, si la accionada dispone de un espacio en la playa de estacionamiento no puede deslindar la responsabilidad que le compete

por lo que sucede allí, estando obligada por el deber de seguridad”, advirtió la sentencia.

Para los magistrados, “la empresa obtiene un beneficio comercial al ofrecer la posibilidad de estacionar, pues se favorece la relación que, ya sea concreta o potencialmente, une a quien brinda las instalaciones y quien las usa”.

Y añadieron: “Esta última circunstancia es la que encuentro que resulta dirimente, pues la actual función preventiva del derecho de daños y la especial tutela que esa concepción proyecta sobre todas las áreas del derecho, llevan a que el deudor de la obligación de seguridad deba extremar no solo los recaudos a la hora de brindarla, sino al momento de pretender eximirse de sus consecuencias”.



Los camaristas concluyeron que la presencia del demandante en el establecimiento, “aun cuando haya concurrido a desempeñar alguna labor, cuestión que fue ignorada por la demandada, igualmente lo ubica en el lugar de potencial consumidor y acreedor de la obligación de seguridad”. “(...) en el particular caso de la responsabilidad derivada del uso del estacionamiento, no se requiere la contratación concreta pues el ofrecimiento de ese servicio por parte de la empresa no es desinteresado”, advirtieron y sostuvieron: “Ese ofrecimiento indeterminado se dirige a otorgar la facilidad de un servicio que otorga un lugar cómodo por la cercanía con el local y seguro, imponiéndose por ello la necesidad de que se adopten medidas en tal sentido, en vista a la aludida clientela potencial”.

De este modo, la Cámara neuquina concluyó que el ingreso al supermercado, sin finalmente haber adquirido ningún bien y de ese modo no haber concretado el contrato de consumo, “igualmente hace nacer la obligación de seguridad en cabeza de la demandada”.

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

Fuente: Diario Judicial

NOVEDADES SOBRE RUEDAS



Según ADEFA, la Asociación de Fabricantes de Automotores, la producción automotriz tuvo una buena recuperación en 2021, marcando las diferencias con el 2020 signado por la pandemia de Covid-19, con fábricas paralizadas y tiempos de restricciones. La producción de las terminales locales subió un 69%, con un volumen total, entre autos y utilitarios, de 434.753 unidades, contra las 257.187 de 2020.

Además, las exportaciones, durante 2021 llegaron a 259.287 vehículos, evidenciando un alza del 88% frente a 2020, con 137.891 unidades.

Las ventas internas de las terminales automotrices a los concesiona-



rios, fueron de 334.389 unidades en 2021, reflejando un 6,9% más que el año anterior.

Más patentamientos que en 2020

ACARA, la Asociación de Concesionarios de Automotores, informó que durante 2021, se patentaron 381.777 vehículos en la Argentina durante 2021.

Esto representa un crecimiento del 11,5% con respecto al 2020, cuando se vendieron 342.540 vehículos nuevos.

Arrancando el 2021, los concesionarios anhelaban finalizar el año unas 450.000 unidades patentadas, aun así, reflejan conformidad atento a un

sin número de escollos que tuvieron que sortear este año para poder abastecerse ante la gran demanda de vehículos que le efectuaron sus clientes.

Este año subirán las ventas de 0 km., la producción y las exportaciones

También ACARA indicó que la ventas, producción y exportaciones de vehículos. Para 2022 se aguardan unos 400.000 patentamientos, marcando un 6,1% con relación al año pasado.

La Asociación también dice que crecerá la producción a 580.000 unidades, marcando un incremento del 34,9% sobre esos 430.000 vehículos fabricados en 2021.



Por último, aumentan también las exportaciones de 260.000 en 2021 a 360.000 en 2022. (38%).

Suba en la venta de Usados

La Cámara del Comercio Automotor (CCA) informó que las ventas de autos usados alcanzaron en 2021 un total de 1.689.722 unidades, un 12,7% más que en el acumulado de 2020. Es así que el mercado llegó a los niveles previos a la pandemia, con igual volumen al de 2019.



Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

Fuentes: ADEFA – ACARA - CCA

LA ACTIVIDAD PETROLERA YA SUPERÓ LOS NÚMEROS PRE PANDEMIA

Esta nota es presentada por



Durante diciembre último se produjeron 559.000 barriles diarios de petróleo, superando entonces los 557.000 de noviembre, números que no se obtenían desde octubre de 2012, informó la Secretaría de Energía de la Nación, haciendo hincapié en la fuerte presencia de la producción no convencional, que representa el 38 % de la producción total, con un crecimiento de 64 % interanual.

Asimismo, la producción de gas natural cerró el 2021 marcando un nuevo récord de 129 millones de metros cúbicos por día, con lo cual se convirtió en el mejor diciembre de los últimos 13 años.

Energía describió que estos números estuvieron impulsados principalmente por la producción no convencional de gas, que continúa creciendo y ya representa 52 % del total.

La producción total de petróleo superó en 14 % a la del mismo mes del año pasado. El gran aporte vino desde Vaca Muerta: Durante diciembre se produjeron 212.000 barriles diarios de petróleo no convencional (shale y tight), un 4 % más que en noviembre y casi un 64 % más en comparación con el mismo mes del año anterior.

La actividad petrolera en todo el país se encuentra en alza y ya superó los números pre pandemia. La producción total de crudo en diciembre superó los valores de febrero de 2020, en casi un 6 %, mientras que la





producción de petróleo no convencional superó esos valores en un 69 %, se indicó.

En cuanto al gas natural, la producción no convencional sigue en alza. Durante diciembre se produjeron un total de 67 millones de metros cúbicos aproximados por día, lo que significa un crecimiento interanual del 43 %, superando en 20 % los niveles que se tenían en febrero del 2020, antes del inicio de la Pandemia.

De la mano de estas buenas noticias, podríamos incluir a que creció la producción automotriz en 2021 en Argentina. La producción de las terminales locales subió un 69%, con un volumen total, entre autos y utilitarios según ADEFA.

Agregado a esto, hubo más patentamientos que en 2020, puesto que ACARA, informó que durante 2021, se patentaron un 11,5% más con respecto al 2020, en vehículos nuevos. Indican que en 2022 habrá unos 400.000 patentamientos, marcando un 6,1% con relación al año pasado. Crecerá la producción automotriz a 580.000 unidades, marcando un incremento del 34,9% sobre los fabricados en 2021.

Por último, La Cámara del Comercio Automotor (CCA) informó que las ventas de autos usados alcanzaron un 12,7% más que en el acumulado de 2020.

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

Fuentes: FEC - ADEFA – ACARA - CCA



A vertical silver wrench is positioned on the left side of the image. A pixelated hand cursor, resembling a computer mouse pointer, is clicking on the lower part of the wrench's handle. The background is a light gray gradient with some abstract shapes in dark blue and orange at the top left and bottom right.

**Un sitio, todos
los repuestos.**

Autopartes*web*.com
Entre especialistas

www.autopartesweb.com