

Año 11 • N° 36 • 2022 • Publicación Mensual •

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

PUMP CONTROL DESARROLLÓ TANK BLACK



YPF CUMPLE 100 AÑOS




FALLO CONTRA EL OFF SHORE EN EL MAR ARGENTINO, EL IAPG ADVIERTE



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinosen 



ATENCIÓN DIRECTA A TODO EL PAÍS



EL ACCESORIO QUE BUSCABAS



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

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

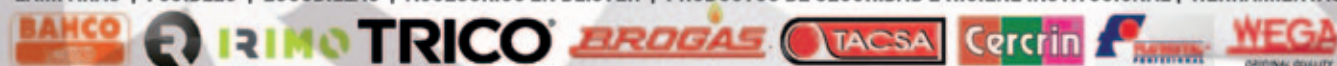
MÁS DE 2000 CLIENTES YA NOS ELIGIERON



DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL



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



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

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



LOSI Y CIA

SOLUCIONES INTEGRALES PARA ESTACIONES DE SERVICIO

65 AÑOS ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA PETROLERA

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



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

Espacio de Publicidad

NOVEDADES TOP AUTO

Estimados Clientes:

Queremos informales que comenzamos a operar con una nueva línea telefónica. Por lo tanto, a partir de ahora, trabajaremos con la nueva:

NUEVO NÚMERO TELEFÓNICO: 0223 – 655 0114 (Línea Fija)

Por consulta nuestro Whatsapp de VENTAS sigue siendo 223 530 4926

Desde ya, y como siempre les agradecemos el apoyo en este proceso de cambios y apreciamos contar con Uds. en nuestra cartera de clientes.

Esta nota es presentada por



AVISO IMPORTANTE
ATENCION



EL ACCESORIO QUE BUSCABAS

Estimado Cliente:
Queremos informarles que comenzamos a operar con una nueva línea telefónica. Por lo tanto a partir de ahora trabajaremos con la nueva:

La anterior: 0223-480 7178 / 0223-480 1481 (FUERA DE SERVICIO)
Nuevo nro telefónico: 0223 - 655 0114 (ES UN FIJO)

Por cualquier consulta nuestro Whatsapp de VENTAS sigue siendo 2235304926

Espacio de Publicidad

Nueva línea telefónica Top Auto

Top Auto es Proveedor integral de Estaciones de Servicio y Accesorios Automotor con más de 25 años de trayectoria en el mercado a nivel nacional.

Con atención personalizada con vendedores exclusivos que regularmente realizan visitas programadas, con logística y distribución a nivel nacional, con flota propia de vehículos y con operativa planificada al servicio del cliente.

Ofrecemos todo lo necesario en el rubro automotor: productos homologados de excelente calidad y alta rotación (con código de barras para sistema scanner), exhibidores homologados estratégicamente adaptados para las principales petroleras del país, productos de cosmética automotor, accesorios, herramientas y equipamiento de almacenaje para talleres, lámparas, fusibles, escobillas, accesorios en blíster, productos de seguridad e higiene.

"Top-Auto" es "La Marca" para el comerciante y "El accesorio que buscas" para el usuario.

NUEVO SISTEMA DE IDENTIFICACIÓN DE PLAYEROS PARA EVITAR LOS DESPACHOS NO AUTORIZADOS

Esta nota es presentada por



¿Cómo funciona?

Los llaveros/pulseras funcionan con un lector que se instala en un surtidor de cualquier marca y se vincula un llavero RFID que tiene el usuario autorizado para realizar los despachos de combustible. El sistema del sistema se vincula con el Controlador de Surtidores (VOX) y permite autorizar las cargas de cada usuario despachante

- 1.- Los surtidores permanecerán siempre bloqueados hasta recibir la autorización del sistema
- 2.- Desde la plataforma online podrá consultar en tiempo real todas las operaciones realizadas en la EESS y visualizar todas las autorizaciones de los despachos realizadas.



Espacio de Publicidad

3.- Obtiene los cierres de turnos realizados en la estación y relaciona los cierres de caja de cada usuario despachante con el reporte emitido por el sistema de facturación.

4.- El sistema administra los usuarios, asigna a identificadores RFID, configura horario habilitado por cada usuario y surtidores autorizados.

5.- El PLUG & PLAY, se instala fácil y rápido porque no hay cables y no necesita mantenimiento. Permite Autorización Externa desde otros Sistemas via webservice.

6.- Genera reportes y gráficos informativos para facilitar análisis específicos de los despachos, Gráficos de Estadísticas y Comparativas.

7.- Se pueden establecer premios e incentivos por ventas para los empleados de estación de servicio fomentando la eficiencia y desempeño de los mismos.

Para más información: ventas@losiycia.com.ar / Whatsapp 291 6481770



LOSI Y CIA

SOLUCIONES INTEGRALES PARA ESTACIONES DE SERVICIO





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

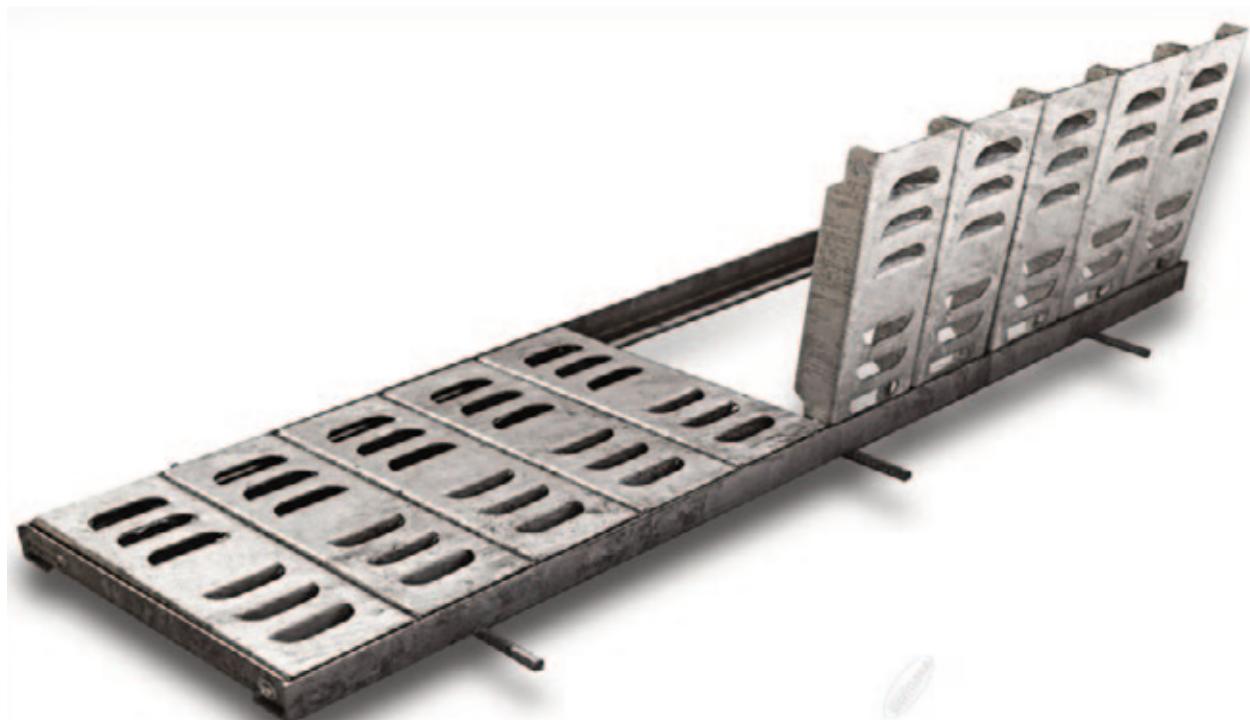
SUMÁ NUESTROS PRODUCTOS A TU ESTACIÓN DE SERVICIO
Ruta Panamericana Km. 25.700 - Don Torcuato - Bs. As. ☎ 4741-8000
Perón 26875 - Merlo - Bs. As. ☎ 0220 485-2226 al 29

www.rolito.com.ar  

Espacio de Publicidad

INDUSTRIAS EDIGMA PRESENTA SU NUEVO MODELO DE REJILLA ED-RA300 G

Esta nota es presentada por



Espacio de Publicidad

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

En Industrias Edigma, empresa argentina, con más de 12 años de experiencia, nos hemos convertido en referente del mercado de rejillas de desagüe perimetrales, tapas de inspección y tapas trincheras, pro-

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS



- ENVIOS A TODO EL PAIS
- AMPLIO STOCK GALVANIZADO

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

info@industriasedigma.com.ar

Espacio de Publicidad



veyendo a Estaciones de Servicio de todo el país. Nuestro catálogo, pensado para reducir los tiempos de diseño y de obra, ofrece distintas opciones para lograr una inversión eficaz.

Hoy presentamos una gran novedad; la ED-RA300 G, un modelo articulado, confeccionado en chapa LAC 0250 plegada, con bisagras anti-vandálicas incluidas y marco en ángulo de $1\frac{1}{4} \times 1/8$.

Terminación galvanizada en caliente, y es apta para el tránsito vehicular incluso con maniobras sobre la rejilla.

Espacio de Publicidad

Su única medida 30cm x 100cm. Su apertura se realiza en módulos de 0,50mts como puede verse en la segunda foto.

Ideal para desagües perimetrales, playas de estacionamientos, y vía pública

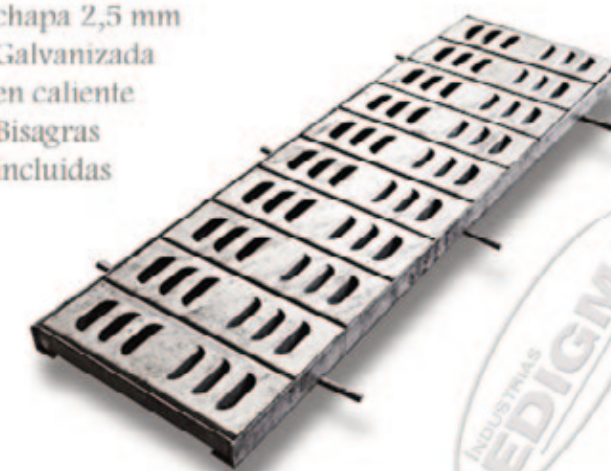
Para contactarse con la empresa para mayor información, pueden enviar un mail a ventas@industriasedigma.com.ar o llamar al (011) 5365-7691.

www.industriasedigma.com.ar

Rejilla ED-RA300



30cm ancho
100cm largo
chapa 2,5 mm
Galvanizada
en caliente
Bisagras
incluidas



www.industriasedigma.com.ar



Espacio de Publicidad

MÁS ESTACIONES DE SERVICIO SE SUMAN A RedATM

Esta nota es presentada por



La Estación YPF Petropat SRL, está ubicada en la Avda. José Ingenieros 380 – Barrio KM. 5 de Comodoro Rivadavia en la Prov. de Chubut.

Hoy entrevistamos a su Cont. Marcos Correa, al que desde ya agradecemos este tiempo que nos brinda.

Espacio de Publicidad

EA.- Marcos, ¿una reseña histórica sobre Uds.?

MC.- Don Joao Matías y Lucilla Branco, comienzan la relación laboral con YPF SA en el año 1970, 6 años después de haber adquirido un surtidor que operaba con bandera Astra en la Zona Norte de Comodoro Rivadavia.

Antonio Matías y Josefina Sánchez (su esposa), toman posesión de la Estación en el año 2002, continuando el gerenciamiento de la misma hasta la actualidad.

Para esto se invirtió en maquinarias e insumos y se adecuó nuestra locación según exigencias de calidad pretendidas por nuestros más refinados clientes.

EA.- ¿Cómo es la actualidad de YPF Petropat SRL?

MC.- Se invirtió en maquinarias e insumos y se adecuó nuestra locación según exigencias de calidad pretendidas por nuestros más refinados clientes.

Claro ejemplo de esta incursión, ha sido la adecuación de la cocina y todo su equipamiento, brindando un servicio de comidas rápidas y propuestas diarias de exquisitos platos que nuestros clientes eligen y califican a través de su perseverancia, siendo nosotros también continuos

precursores de propuestas publicitadas por medio de nuestro Staff de Marketing, a través de redes sociales y medios de comunicación.

También hemos adquirido recientemente, un equipo electrógeno que nos permite autonomía en casos de fuerza mayor, tanto para el desempeño de la Estación en cuanto a su servicio de atención al cliente, como para el correcto desempeño de nuestras áreas operativas y administrativas.

Contamos con un Servicio de Calidad, que evalúa la competencia de cada una de nuestras áreas, procedimentando las tareas operativas y midiendo los estándares propios de una empresa de alto nivel ejecu-



tivo. Se realizan propuestas y evaluaciones permanentes con el objetivo de optimizar el servicio brindado por PETROPAT.

Para continuar con nuestros logros, en el área de Lubricentros, seguimos con una mejora creciente, ampliando nuestros servicios y atención. Como ejemplo de la nueva impronta que estamos implementando en el área mencionada, podemos referirnos a una ampliación en el horario de atención al cliente de 16 horas diarias, cuando oportunamente solo brindábamos un servicio de 8 horas. Sumando a nuestros beneficios la última tecnología en Servicio de escáner Automotriz, Lubricación y Diagnóstico Técnico de unidades completas, hemos incrementado la actividad en la rama de Lubricación y Diagnóstico Técnico en un 163 por ciento más que en el periodo 2016. Asimismo, el servicio de escaneo está progresivamente aumentando su rendimiento, actualmente alcanzando un promedio de 10 escaneos diarios.

Respecto del servicio de Playa, se amplió un sector con 4 (cuatro) dispensers de combustible, asociados a 16 (dieciséis) mangueras y también se realizó un cambio de producto a Nafta Súper, teniendo en cuenta las necesidades operativas que se detectaron a través de nuestra experiencia, permitiendo una atención más expeditiva e incremen-

tando loablemente el nivel de Ventas. Para ejemplificar el rendimiento de esta inversión, podemos orgullosamente afirmar, que nuestro nivel de ventas ha crecido en un periodo de 7 meses, de un Mix de 1.000.000 litros a 1.500.000 de litros, siendo nuestro objetivo elevar este número a 2.000.000 de litros en un corto plazo, para posteriormente proseguir optimizando nuestro desempeño.

Actualmente, PETROPAT SRL se encuentra abasteciendo toda la Patagonia desde Terminal de Mar del Plata y Terminal de Comodoro Rivadavia hasta Tierra del Fuego. Además de contar con el servicio de Transporte de GLP para dar cumplimiento a la demanda que nuestros clientes solicitan.

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

MC.- Brindar los servicios que requiere el público con calidad. Dado que la ES se encuentra dentro de un barrio y es la segunda que más vende en la ciudad, compitiendo con EESS que se encuentran en zonas industriales o sobre ruta nacional, es fundamental diferenciarse de la competencia haciendo hincapié en la atención y en brindar servicios adicionales.

EA.- ¿Algunos servicios que brindan hoy en día para destacar?

MC.- Se destaca nuestro Lubricentro, el cual está número uno en servicios a nivel región. También la cocina del servicompras brindando menú diarios de calidad. Recientemente incorporamos un servicio muy demandado en la zona, que es un cajero de la RedATM con seguridad 24hs, ya que los cajeros cercanos existentes presentan múltiples problemas y no brindan seguridad al usuario.

EA.- ¿Hace cuánto que instalaste RedATM?

MC.- Aproximadamente 1 año

EA.- ¿Se produjo un incremento en las ganancias?



RedATM
Mucho más que un cajero.

Sumáte a un negocio efectivo

SÉ PARTE DE LA NUEVA RED

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

¡ESTAMOS INSTALANDO!
Sin costo de entrada ni de mantenimiento

TENÉ UN CAJERO EN TU LOCAL

+ ¡Consultá por nuestros modelos de negocio!

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

MC.- Como consecuencia de generar mayor afluencia de público en la estación, se observa un incremento en las ganancias de aproximadamente un 3%

EA.- ¿Gracias al cajero RedATM se generó mayor tráfico en el shop?

MC.- Totalmente, en días clave como son fecha de cobro de sueldos, aguinaldos, feriados, etc.

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

MC.- Al ser algo nuevo y distinto a los cajeros tradicionales, costó generar confianza, pero con el paso del tiempo y la publicidad tanto en redes como el boca en boca, hizo que la gente se amigue con el mismo.

EA.- ¿Les presenta dificultades?

MC.- No, el único inconveniente está dado por el estado y la falta de billetes de mayo denominación, lo cual haría todo más práctico.

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

MC.- Si, es fundamental para hacer el seguimiento y análisis del cajero.

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

MC.- Si, estamos muy conformes.

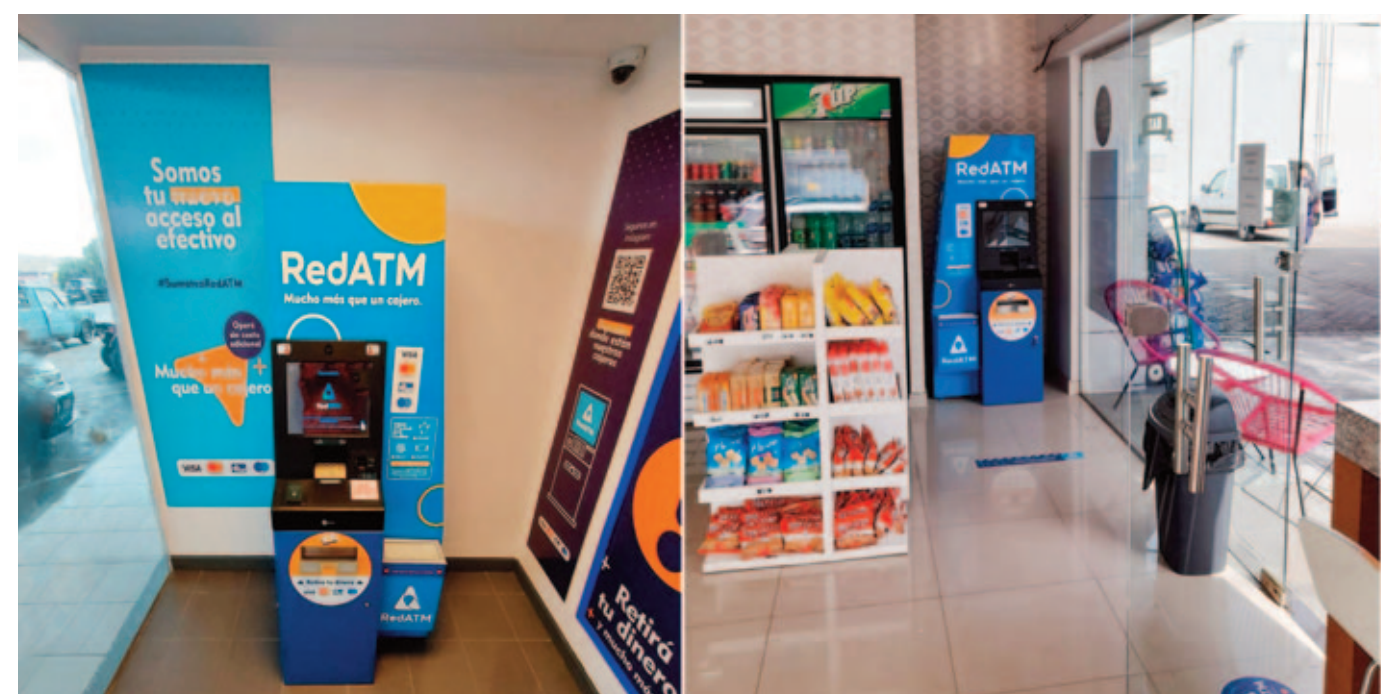
EA.- ¿Una reflexión final sobre RedATM ?

MC.- La buena comunicación y la seriedad de la empresa, del servicio técnico y post venta, que resuelven las dudas e inconvenientes de manera inmediata, lo cual es un alivio tanto para nosotros como para nuestros clientes.

EA.- Muchas gracias nuevamente Marcos. Sigán así, creciendo en servicios y en opciones de atención al cliente. Cliente bien atendido, cliente que vuelve.

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

www.red-atm.com.ar



Espacio de Publicidad

DATAOIL: GESTIÓN Y CONTROL EFICIENTE DE NEUMÁTICOS

Esta nota es presentada por



GESTIÓN Y CONTROL EFICIENTE DE NEUMÁTICOS

IDENTIFIQUE ELECTRÓNICAMENTE LOS NEUMÁTICOS

CUENTE CON INFORMACIÓN Y DISPONIBILIDAD SIEMPRE ACTUALIZADA

CONOZCA SU UBICACIÓN Y ESTADO EN TIEMPO REAL

AUTOMATICE EL RECuento DE INVENTARIO EN MINUTOS

EVITE GASTOS

AUTOMATIZAR, para hacer **MÁS COSAS EN MENOS TIEMPO**, con **MENOR COSTO** operativo y sin intervención humana. **MÁS EFICIENCIA.**

blue it | Blurix | Blurid

DATA Kraft! **DATA Oil!**

Una solución para sustituir las suposiciones por observaciones, las estimaciones por hechos y la confusión por certeza.

Obtenga una **IDENTIFICACIÓN INSTANTÁNEA Y**

TLS-450 PLUS | VEEDER-ROOT | DATA View!

DATAOIL

DISTRIBUIDOR

GILBARCO VEEDER-ROOT

DATAApp

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

AUTOMÁTICA de muchos neumáticos, de forma simultánea y sin campo de visión directo.

Cuenta con los **DATOS DE LA DISPONIBILIDAD DE LOS ACTIVOS SIEMPRE ACTUALIZADOS** y correctos, eliminando así los procesos manuales lentos y propensos a errores.

AUTOMATIC el recuento de inventario para obtener una visibilidad profunda de las operaciones y en tiempo real.

Conozca la presencia, **EL ESTADO DE LOS NEUMÁTICOS Y SU HISTORIAL** de movimientos de modo rápido.

Cuenta con un sistema de carga manual que le permitirá tener control de la información relevante (Km, fecha de rotación, etc).

Para más información:

<https://www.dataoil.com.ar/dataoil/datakraft.php?IdCampana=18&IdEmpleadoResponsable=3&IdTipoProcedencia=17>



**TODOS LOS
SERVICIOS
PARA TU AUTO
EN EL MÓVIL**

PARAMIAUTO.COM
GEOLOCALIZACIÓN DE NEGOCIOS,
MARCAS Y PROMOCIONES



LA TECNOLOGÍA EN EL CONTROL DE STOCK EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO



Esta nota es presentada por



El control de stock y el estado de los tanques de combustibles en las Estaciones de Servicio, es un tema que preocupa y puede generar millones de pesos en pérdidas para los Empresarios Estacioneros. Este déficit sufrido por las Estaciones de Servicio, se puede dar por un mal varillado a la hora de medir el stock, donde los márgenes de error son muy altos, lo que no solo puede causar desabastecimiento, sino que también, puede hacer que las bombas succionan aire o agua produciendo un mal funcionamiento y pérdidas económicas. Otro factor importante que le acarrea problemas a los Estacioneros, son las

filtraciones o fugas que se producen en los tanques de combustibles. Estas fugas tienen un fuerte impacto en el medio ambiente y generan muchas millonarias que ponen en riesgo el negocio.

Los sistemas de telemedición, llegaron para atender estas necesidades, brindando soluciones integrales para el control de stock. En Pump Control desarrollamos TANK Black, una solución IoT que no solo le brinda una precisión de $\pm 0,3$ mm en la medición de producto y de ± 1 mm en la de agua, sino que también cuenta con distintos sensores



Espacio de Publicidad

de fuga que le permitirán al Estacionero tener el suelo y puntos estratégicos de la Estación de Servicio, monitoreados y así prevenir daños en el medio ambiente y evitar esas multas por demás, onerosas.

Pensando en las bombas y su costosa reposición, TANK Black cuenta con la posibilidad de integrar un sistema de corte de bombas para evitar que trabajen sin producto o bombeen agua al sistema de cañerías y surtidores.

Estas funciones, se complementan a la perfección, gracias a las alertas configurables que posee nuestro sistema de telemedición, las cuales tienen la misión de poner en aviso al personal de la playa y al estacio-

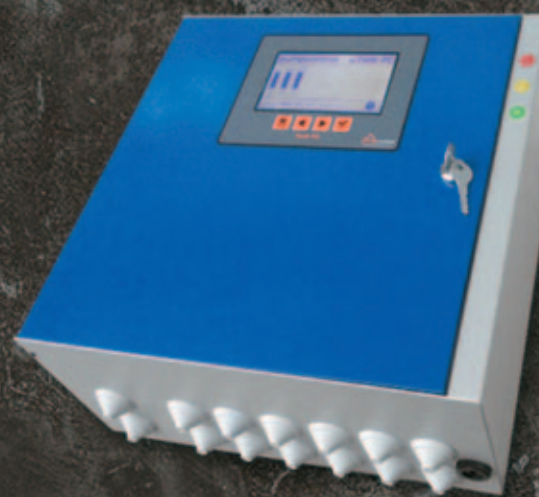


DETECCIÓN DE FUGAS EN TANQUES

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



Contaminación
ambiental
por derrames



Riesgos
de incendio y
explosión

Previene

Otras soluciones disponibles



Control de stock
en tanques



Control de stock
desde celulares



Control de surtidores
y playa



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

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

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

Espacio de Publicidad

nero, sobre niveles bajos de producto o sobrellenado, alertas de posibles fugas, así como también niveles altos de agua.

Un detalle importante es que TANK Black es una solución IoT lo que permite a los usuarios, poder gestionar el stock en tiempo real, generar reportes de consumo y recibir las alertas programadas en cualquier dispositivo y desde cualquier parte del mundo, gracias a Head Office, el sistema en la nube desarrollado por Pump Control que posibilita administrar el negocio en tiempo real.

En los últimos años los sistemas de telemedición, se han convertido



Espacio de Publicidad

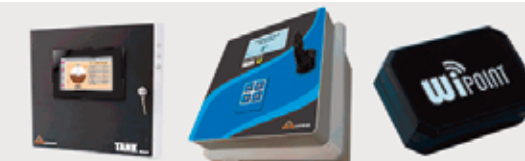


en la solución ideal para el negocio del abastecimiento de combustible, evitando muchos dolores de cabeza para los empresarios, optimizando la inversión realizada y salvando muchos puestos de trabajo.

Los invitamos a ponerse en contacto con nosotros, enviándonos un email a:

ventas@pump-control.com.ar o visitando nuestro sitio web:

pump-control.com.ar



Espacio de Publicidad

NOVEDADES DE **SURTIGOM** PARA LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Esta nota es presentada por



Con el paso del tiempo, SURTIGOM, crece y se destaca, superándose día a día en calidad y prestación de servicios, brindando una extensa diversidad de equipos y repuestos, dirigidos al trasvase y medición de combustibles.

Los servicios que se ofrecen, son los indicados para la necesidad de cada cliente, y su amplia capacidad logística, experiencia y responsabilidad, avalan a SURTIGOM, con sus especializaciones en:

- Fabricación de Surtidores para combustible nuevos y repuestos.

Espacio de Publicidad

- Armado de equipos para trasvase y medición de combustible.
- Tanques Aéreos y Subterráneos para Combustibles.
- Protección catódica e Instalaciones Eléctricas en Estaciones de Servicio.
- Materiales Antiexplosivos y de Seguridad
- Automatización de duchas.
- Asesoramiento técnico para instalación de plantas de almacenaje.
- Acoples rápidos y especiales.
- Equipos de Aire



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

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

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



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

Espacio de Publicidad



Espacio de Publicidad

- Equipos de Medición

- Lubricación

Enfocándonos en productos, los más destacados para nombrar que SURTIGOM le brinda al mercado, son los siguientes:

- Accesorios para Tanques, Acoples, Calibradores e Infladores, Carreteles

- Caudalímetros y Medidores de Alto Caudal, Elementos de Control y Seguridad

- Equipos de Trasvase, Filtros para Combustible, Lubricación y Engrase

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

Más información: www.surtigom.com.ar

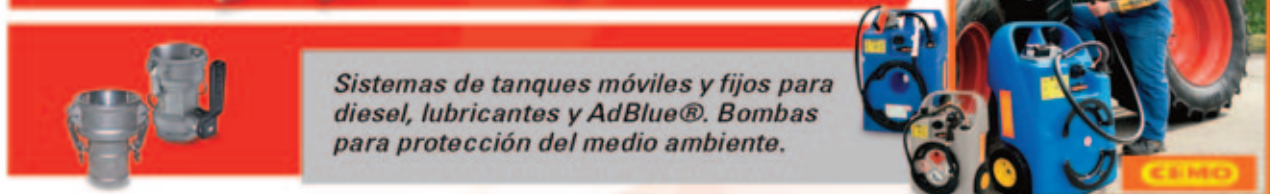


Espacio de Publicidad

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.

GM GREAT PLAINS INDUSTRIES				
PIUSI				
FILL-RITE				
Más De 30 Años de Experiencia en las Industrias de Minería y de Ferrocarriles				

PICOS AUTOMÁTICOS PARA CAMIONES MINEROS

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

WWW.KEFRENARGENTINA.COM.AR

Espacio de Publicidad

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

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

Los rubros que abarcamos son los siguientes:

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

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



ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentina.com.ar

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

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

Espacio de Publicidad

CONSEJOS BARDAHL: TIR ANTICORROSIVO, REFRIGERANTE Y ANTICONGELANTE

Esta nota es presentada por



ANTE LAS ALTAS TEMPERATURAS

Las temperaturas por las que estamos atravesando son intensas, y en esta época calurosa del año la importancia de usar un buen líquido re-

frigerante es vital. Por eso recomendamos utilizar TIR que en verano evita recalentamientos

Es un tratamiento integral para el agua del radiador, anticongelante, refrigerante y anticorrosivo.



Espacio de Publicidad

LOS MOTIVOS DE SU USO

Lo necesitan los motores y lo exigen las fábricas automotrices para proteger a los metales que componen el circuito de refrigeración del motor. Es Anticorrosivo, Refrigerante y Anticongelante. Elaborado sobre la base de etilenglicol e inhibidores de corrosión del tipo carboxilatos de alta efectividad y larga duración.

LOS BENEFICIOS

Protege contra posibles rajaduras o fisuras en el block de cilindros.

* Provee protección a todos los metales, aluminio, cobre, hierro, acero, soldaduras, bronce, etc.

*Protección por más de 100.000 km.

*En invierno disminuye el punto de congelamiento y en verano evita recalentamientos.

*Contribuye a mejorar el medio ambiente, 100% biodegradable.

*Disminuye la erosión por cavitación que afecta a las camisas de los cilindros y a la bomba de agua.

*Excelente transferencia térmica. *Satisface los requerimientos de IRAM 41368, ASTM D3306, y de las fábricas automotrices.

Espacio de Publicidad



MODO DE USO

Si el radiador está limpio agregar TIR al 50% del volumen total, completar con agua destilada o desmineralizada. Si el sistema está sucio se debe limpiar previamente con Limpia Radiadores Rápidos de Bardahl.

No se recomienda mezclar con otros productos.

Para conocer más de nuestros productos ingresá a
TIENDA.BARDAHL.COM.AR
 Más información: www.bardahl.com.ar

BARDAHL

BARDAHL

GUIDA TU AUTO



EVOCA
GROUP

Presenta para su marca

Saeco

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

www.saecoprofesional.com

Línea Vending



Línea Profesional y OCS



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

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



Av. Segurola 1837 - CABA

info@evocagroup.com.ar

Tel.: 54 11 4639-4300

Espacio de Publicidad



YPF CUMPLE 100 AÑOS

IMPULSANDO EL DESARROLLO PRODUCTIVO DE NUESTRO PAÍS

Esta nota es presentada por



La compañía de energía más emblemática de Argentina cumple 100 años impulsando el desarrollo productivo de nuestro país, la creación de trabajo genuino, el progreso y la ciencia aplicada a la generación de soluciones de valor para el consumidor y para la industria.

En este contexto y con el objetivo de lograr el autoabastecimiento y



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.
- Telemedición de tanques.
- Control automático de flotas.
- Identificación de playeros/despachos.
- Buzón electrónico de dinero con contador de billetes.
- ELAB 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@grupoaoniken.com.ar

GrupoAoniken
www.grupoaoniken.com

Espacio de Publicidad



constituirse en una importante generadora de divisas por medio de la exportación de petróleo, YPF renueva su apuesta y compromiso con una mirada más amplia, potenciando sus inversiones en energías cada vez más limpias y sustentables que le permitirán producir barriles con menor impacto en emisiones de CO₂ y, a su vez, transitar hacia un futuro con mayor penetración de energías renovables.

El 3 de junio del 2022 se cumplirán 100 años de la creación de YPF. En este tiempo, la compañía lideró la exploración y producción de gas y petróleo y la refinación y provisión de combustibles a lo largo y ancho del país; contribuyendo con la creación de pueblos y comunidades enteras; y desarrollando distintas unidades de negocio como Química, Aviación, Transporte y Agro, entre otras, para brindar soluciones a

Espacio de Publicidad



todos los sectores de la industria nacional. También creó Y-TEC, el puente entre el sector productivo y científico de YPF junto al CONICET, para generar nuevas tecnologías y soluciones que agreguen valor en las distintas cadenas productivas de las que YPF participa.

YPF es reconocida por la cercanía a sus clientes, la calidad de sus productos y servicios que son parte de nuestra vida cotidiana, por su trayectoria, su presencia federal y por su rol protagónico en el desarrollo productivo de nuestro país. Pero también es reconocida por su liderazgo indiscutible y su visión de futuro.

Espacio de Publicidad



Con el desarrollo de Vaca Muerta, la segunda reserva mundial más importante de shale gas y la cuarta en petróleo, se multiplicaron los recursos hidrocarbúricos de Argentina ratificando la oportunidad de alcanzar el autoabastecimiento energético. Desde hace diez años, YPF ha liderado la actividad en Vaca Muerta desarrollando importantes eficiencias que le permitirán duplicar su producción en los próximos años, exportar crudo al mundo y gas a los mercados regionales, y financiar las inversiones necesarias en el mediano y largo plazo para reconfigurar la matriz energética de nuestro país. Con la misma visión de futuro, YPF ha iniciado la transformación de sus complejos industriales para adaptarlos al petróleo no convencional y adecuar la calidad de sus combustibles. También, inicio la renovación de la red de estaciones de

Espacio de Publicidad

servicio bajo el proyecto Estación del Futuro en el que se incorpora tecnología de vanguardia para darle la mejor experiencia a sus clientes a través de la digitalización, convertirlas en soluciones de movilidad multienergía y con una nueva imagen sustentable que ya se despliega y alcanzará en breve las más de 1.660 bocas que tiene en el país. YPF cumple sus primeros 100 años, motivo de celebración y orgullo para quienes habitamos el suelo argentino. En este marco, la compañía invita a todos los argentinos y las argentinas a sumarse a este festejo para acompañarnos en el gran desafío de seguir impulsando lo nuestro.



Espacio de Publicidad

VILLA MERCEDES YA CUENTA CON 2 ESTACIONES DE SERVICIO GULF

Fuente: Gulf / DeltaPatagonia

Esta nota es presentada por




Gulf, marca con más de 118 años en el mundo, inauguró su segunda Estación de Servicio en Villa Mercedes, en la provincia de San Luis, la cual se suma a la amplia Red de Estaciones de Servicio de la marca Gulf, de la mano de DeltaPatagonia, en el país. Del corte de cinta participaron: María Guadalupe Santucho - Representante Comercial de DeltaPatagonia; Federico Garzino, Gerente de Ventas de DeltaPatagonia; Alberto Alejandro Lindow, dueño de la estación de servicio, y amigos y colegas que se dieron presente ese día.

“La apertura de esta nueva estación en San Luis sostiene nuestro compromiso de seguir creciendo dentro del país. Cuando Gulf llegó a la Argentina

Espacio de Publicidad

en 2019, con DeltaPatagonia, comenzó un proyecto de expansión dentro del país y hoy ya embanderamos más de 80 estaciones”, sostuvo Eduardo Torras, gerente general de Delta Patagonia, licenciataria de la marca en Argentina. “Esto sigue marcando nuestro objetivo y cumple con nuestras expectativas de tener 150 estaciones de servicio embanderadas para la primera parte del 2022”, completó.

Esta Estación es parte de la familia Lindow desde hace más de 30 años. Para Alberto Lindow, dueño de la nueva estación de servicio recientemente portadora de la bandera Gulf, “el embanderamiento con Gulf significa un gran desafío y el comienzo de un largo camino. Tenemos muy buenas expectativas y vamos a poner todo lo necesario para ofrecer productos y atención de calidad, y de ésta manera, alcanzar nuestras metas”. La nueva estación de Gulf en la provincia está ubicada en 25 de Mayo



Espacio de Publicidad



e Ivanowsky. Cuentan con un Gulf Store con un concepto joven y moderno, además de una playa amplia para carga de combustible. Esta apertura se suma a la otra estación, que la marca de combustibles ya tiene en la ciudad de Villa Mercedes, ubicada en Av. Juan Domingo Perón 1192.

Desde el 2019, la marca está presente en 11 provincias. Su mayor expansión ocurrió en 2020, donde Gulf abanderó una estación cada 9 días y desde entonces sigue involucrado con su objetivo para el 2022.

¿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%

iba

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

ESTACIÓN YPF LOS QUIRQUINCHOS.

SIEMPRE CREANDO Y NEGÁNDOSE A DESTRUIR

Esta nota es presentada por



En esta oportunidad, tenemos el gusto de visitar la Estación de Servicio YPF Los Quirquinchos, ubicada en la Ruta 93 km 21 (332,74 km) Los Quirquinchos, Prov. de Santa Fe, siendo recibidos por su titular Lucas Albanesi.

EA.- ¿Lucas, desde cuándo funciona la Estación?

LA.- Nuestra Estación funciona desde 1996, pero los inicios fueron de mi abuelo materno Oscar Priotti en Cafferata, una localidad a 50

Espacio de Publicidad

km de Los Quirquinchos en los años 50. Yo me incorporo a la empresa familiar en el año 2012 como operador.

EA.- Hablemos de los tiempos de Pandemia

LA.- En la pandemia trabajamos con personal reducido a uno por turno, con todas las medidas y protocolos COVID. En la actualidad, seguimos con los protocolos vigentes, tapabocas, alcohol en gel, desinfección permanente, algunas de las cosas que se siguen y otras cosas del protocolo de nuestros profesionales de seguridad e higiene.

NIERI SURTIDORES

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

TOKHEIM **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



EA.- ¿Algún servicio nuevo que destacar?

LA.- Con respecto a este año, vamos a ofrecer en el Servicompas pasar a Full, una apuesta importante para nuestra Estación.

EA.- Siempre le consultamos a cada Estación, ¿cuál cree que es el valor agregado que tiene su Estación? ¿El de Uds.?

LA.- El valor agregado de nuestra Estación, es la buena atención del personal de Playa como en el Servicompas.



Espacio de Publicidad

EA.- ¿Cómo ves al cliente actual?

LA.- El cliente actual, quiere una rápida atención, y exige tecnología en los medios de pago

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

LA.- A nuestros empleados se los mantiene motivados con premios por venta y también saben que pueden contar con los dueños para cualquier cosa, ya que estamos en contacto a diario y yo Lucas soy un trabajador más, estoy en contacto todos los días en la oficina junto a ellos.

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**

Espacio de Publicidad

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

LA.- Sobre el producto que se ofrece, es de muy buena calidad certificada por YPF; por nuestra parte siempre tenemos un plus para nuestros clientes. Por ejemplo hoy estamos ofreciendo jabones hechos del residuo de nuestra máquina de café; el mayor residuo de la estación la BORRA de este mismo.

EA.- Hacer jabones ¿Cómo se originó la idea?

LA.- Bueno, la idea surge de una reunión regional de sustentabilidad, en la cual nos bajaron líneas desde la compañía, sobre qué hacer con nuestros residuos.



Espacio de Publicidad

De ahí, volví a casa, y me dije, algo tengo que hacer, y después de muchos intentos, llegamos a este resultado increíble, ya que no fue copia de nada. Esta es una idea que salió del equipo de mi Estación, con Brenda y Daniel mis colaboradores.

EA.- ¿Y dónde llevan a cabo este notable proyecto?

LA.- Los jabones los hacemos aquí en la Estación, y los estamos distribuyendo a nuestros clientes, y a instituciones como Bomberos, Hogar de Ancianos, Samco, Comuna Local, etc.

EA.- ¿Y esto va a continuar??

LA.- Vamos a seguir con muchos proyectos más, ya que este nos dio una linda satisfacción.

EA.- ¿Una reflexión final sobre el sector y la actualidad?

LA.- “Una sociedad se define no solo por lo que crea, sino por lo que se niega a destruir SUMATE!!!”



Espacio de Publicidad

EA.- Lucas, nuestras felicitaciones sinceras por todo lo que YPF Los Quirquinchos le brinda al cliente, y un reconocimiento por esta brillante idea de los jabones.

Volveremos pronto para ver con que otra novedad, producto de velar por la sustentabilidad nos encontramos....



PARAMIAUTO



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

ESTACIÓN SHELL ROJO Y AMARILLO SRL, TODA LA CAPACIDAD PARA ADAPTARSE A LOS CAMBIOS

Esta nota es presentada por



Retornamos de visita a uno de nuestros sitios favoritos, y referente del sector, la Estación Shell Rojo y Amarillo SRL, ubicada en la Av. Alvarez Thomas 2010 de la Ciudad de Buenos Aires, y entrevistamos, a su Encargada General, Paola Rapisarda, como la presentamos oportunamente como “Una Líder Proactiva”.

EA.- ¿Qué comparación se puede hacer de la actividad de Uds. en aquellos principios de la pandemia y ahora?

PR.- Bueno, la realidad es que al principio, al estar confinada la mayor

parte de la sociedad, no había clientes, a medida que se fueron levantando las restricciones hemos ido recuperando las ventas.

Aún mantenemos protocolos como el uso de Tapabocas, sanitizante en el ingreso de cada cliente, y mantener la distancia entre todos.

EA.- ¿Algún servicio nuevo que quieras destacar?

PR.- Los servicios, a causa de la pandemia, fueron mutando, nos unimos a las plataformas de pedidos Online, uso de carteles en las mesas donde informa si ya está limpia la mesa, y el menú en código QR. También hemos dejado las mesas al aire libre ya que sigue habiendo mucha gente que



Espacio de Publicidad



prefiere estar en ese sector, ya que obviamente en el sector de mesas dentro del Shop aún no está a su capacidad total de mesas y sillas.

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

PR.- Creo que nuestro fuerte es la capacidad que tenemos para adaptarnos a los cambios, hemos sido precursores en la energía fotovoltaica en el sector, hoy en día generamos 15kw día, los jardines verticales, y así numerosas implementaciones con pantallas digitales, pantallas LED y los sistemas de cámaras LPR (lectura de patentes). Obviamente todo esto es un plus a la atención de nuestros colaboradores para con el cliente.

EA.- ¿Cómo ves al cliente actual?

Espacio de Publicidad

PR.- El cliente actual en muchos casos sigue respetando los protocolos, pero hay otros tantos que aún se siguen enojando por tener que usar Tapabocas o ponerse sanitizante al ingresar. Creo que todos estamos un poco saturados por todo lo que tuvimos que pasar y seguimos padeciendo, sumado esto a una alta inflación que crispa más aun los nervios.

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

PR.- Hoy en día, hay muchos servicios que se venden online, desde

Espacio de Publicidad

un cambio de aceite, hasta un pedido completo de mercadería. Se perdió el contacto en muchos casos con los clientes, el cara a cara, el poder explicar o atender de forma profesional y presencial.

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

PR.- En lo inmediato no tenemos ningún proyecto puntual, hemos renovado el sector de la bahía, dándole un marco más profesional a dicha actividad. Igual siempre estamos mirando que mejorar para seguir atendiendo de forma diferencial a nuestros clientes.

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

PR.- Qué buena pregunta!! Es difícil hoy en día, con todo lo que hemos ido conversando de los problemas que nos aquejan como sociedad, mantener a todos conformes y a gusto con las tareas que hacen, pero no bajamos los brazos y tratamos de mantenernos unidos y empatizando con el otro para poder pasar de mejor manera estos tiempos.

EA.- ¿Una reflexión final?

PR.- Como siempre les agradezco la oportunidad de mostrar nuestro trabajo, y también darle las gracias a mis colaboradores, ya que todos

Espacio de Publicidad

somos parte del funcionamiento del negocio, cada uno en su sector aporta su granito de arena.

EA.- Gracias Paola, felicitaciones a Shell Rojo y Amarillo SRL por seguir ofreciendo servicios y atención de excelencia y hasta todos los momentos.





Aryes
ENERGÍAS

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

+5411 5997 0300
www.aryesargentina.com.ar
aryesenergias
aryesenergias



Comprometidos
con el futuro de la energía

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


Inversores


Paneles


Proyectos


Barridos Solares


Termotanques


Baterías








OPERADORES DE YPF Y LOS PROBLEMAS DE ABASTECIMIENTO A LAS TIENDAS

Fuente: AOYPF

Durante enero los problemas de logística y stock se mantuvieron e impactaron en estaciones ubicadas en corredores y destinos turísticos, según informaron desde la Comisión de Tiendas de la AOYPF, que viene planteando desde hace tiempo la necesidad de resolver esta situación.

Luego de dos meses de alta demanda en las Estaciones de Servicio de la red YPF, sobre todo en aquellas ubicadas en corredores y destinos turísticos del interior del país, la problemática de la distribución y faltante de productos e insumos para las tiendas de Full se agudizó durante enero. Así lo afirmaron desde la Comisión de Tiendas de la AOYPF, que realiza monitoreos semanales de la situación a nivel nacional desde inicios de diciembre, trasladando las problemáticas detectadas al área respectiva de YPF, buscando reportar problemas puntuales y situaciones que se generalicen, planteando la necesidad de encontrar soluciones en cada caso.

“Desde diciembre mantenemos reuniones semanalmente con el área de Tiendas de YPF, quienes nos han transmitido que el problema radicó principalmente en una demanda creciente desde todos los sectores hacia los proveedores de insumos y a la escasez de personal de los proveedores logísticos por la creciente de casos confirmados y estrechos provocados por la variante Ómicron del COVID-19” informaron desde la Comisión de Tiendas de la AOYPF.

En diciembre de 2021, luego de una reunión con el equipo de Tiendas de la compañía YPF, la AOYPF había advertido que el faltante de

insumos básicos era una posibilidad concreta, sugiriendo a todos los operadores realizar pedidos superiores a los de la temporada anterior, incorporar nuevas cámaras de frío en el caso de ser posible y dedicar espacios ociosos para stockearse. Si bien la problemática se profundizó en estaciones ubicadas en los corredores turísticos, estaciones ruteras con alta demanda puntual y muchos destinos turísticos, *“también ha habido problemas generalizados, recortes en pedidos, retrasos o faltantes de algunos productos en forma aleatoria, lo que ha complicado la posibilidad de prever dichos faltantes, y en muchos casos, dificultando el reemplazo por proveedores alternativos”* señalaron.

“Enero ha sido un mes muy complicado, y pensamos que en febrero no va



a ser fácil que esto se regularice porque son muchos los factores en juego. Todo termina impactando en las ventas totales de las tiendas ya que se limita la oferta a los clientes que buscan determinados productos y se generan complicaciones operativas”, manifestaron desde la AOYPF.

Es por ello por lo que la Asociación que nuclea a los Operadores de YPF de todo el país gestionó con YPF la condonación del 50% del canon para las tiendas Full afectadas durante diciembre, lo que fue concedido por la compañía, y ya ha iniciado gestiones por la situación atravesada durante mes de enero.



BOTANMOL S.A.
MOLDURAS Y PERFILES PLÁSTICOS

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





“Estamos a la espera de una respuesta, pero somos muy optimistas porque al tema lo hemos seguido en forma conjunta durante todo el mes de enero, el área de Tiendas lo conoce y lo ha monitoreado en forma permanente y todos estamos conscientes de lo ocurrido. Se sigue trabajando con los operadores logísticos y los proveedores en forma coordinada para resolver los temas, y esperamos que paulatinamente se solucionen las fallas reportadas”, agregaron.

La Comisión de Tiendas actúa como el interlocutor de la AOYPF y de la Red YPF ante el área de específica de la compañía, promoviendo mejoras, soluciones y nuevos proyectos, y buscando una interacción proactiva en procura de la mejora permanente en el funcionamiento de las tiendas de las Estaciones de Servicio YPF.

LOS COSTOS DEL TRANSPORTE DE CARGAS ENERO 2022

Esta nota es presentada por

**VEHICULOS
PESADOS**

Fuente: FADEEAC



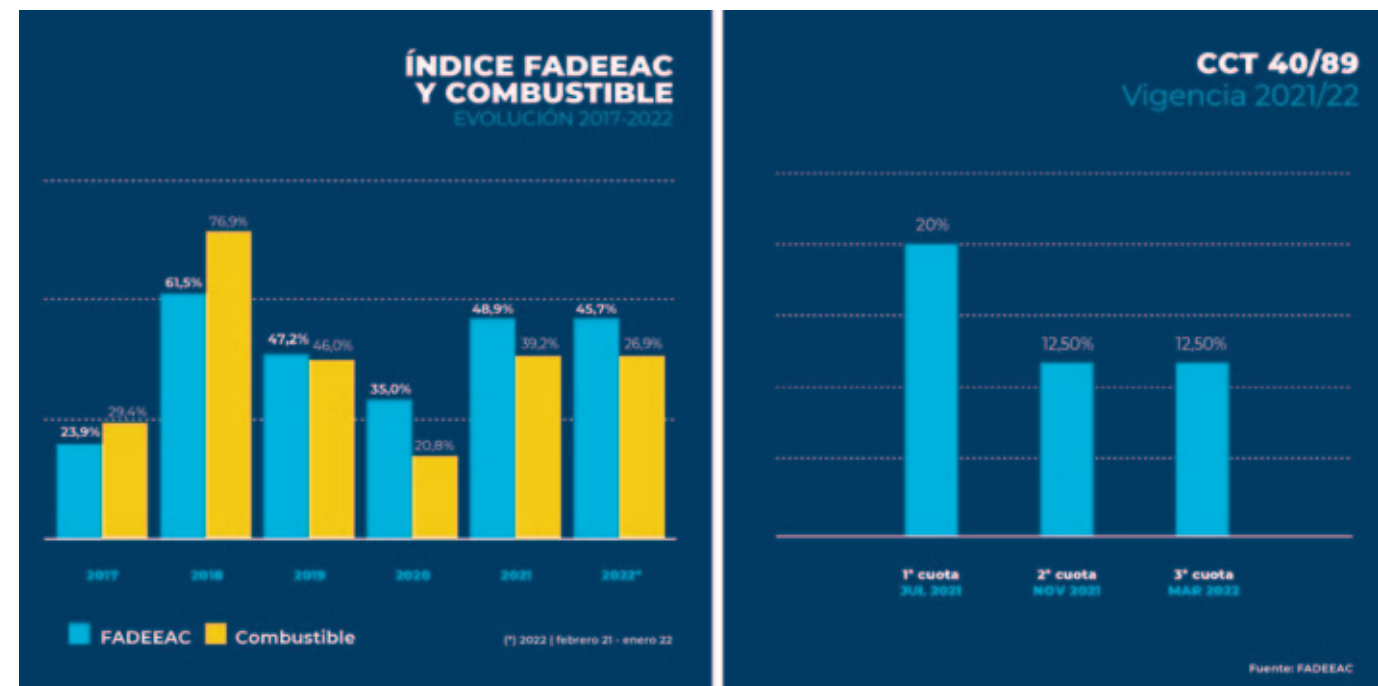
El Índice de Costos de Transporte elaborado por la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC) exhibió en enero de 2022 un incremento de 2,44%, tras registrar en el año 2021 una suba acumulada de 49%, el segundo incremento más alto de los últimos veinte años.

Este nuevo aumento se produce en un contexto económico caracterizado por una alta inflación minorista y mayorista, y también por una recuperación importante de la actividad económica.



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

En el mes de enero, con una ligera variación en Combustible (+0,18%), los rubros relacionados con el equipo de transporte volvieron a traccionar sobre el Índice General. En primer lugar, sobresale nuevamente Neumáticos, que mostró otro marcado incremento (+5,58%), tras registrar el récord de aumento en 2021 (104%).



A continuación se verifican nuevos aumentos en Material Rodante (5,12%) y Reparaciones (3,56%), y en menor medida, Seguros (2,40%) y Gastos Generales (0,91%), en el marco de la política de minidevaluaciones del tipo de cambio oficial y la continuidad de restricciones cambiarias y de importaciones. Por su parte, el costo de Patentes, que se mide en forma anual, ascendió a 71,76%.

Cabe destacar que, tras varios meses sin aumentos, la fuerte suba del Combustible en los primeros días de febrero -estimado en términos generales en un 9%- implica un piso para los costos de febrero de 3%. El aumento promedio del gasoil alcanzó el 39,2% en

2021 tras haberse incrementado 45,5% en 2019 y 77% en 2018.

El resto de los rubros (Lubricantes, Personal, Peaje), con excepción del Costo Financiero (7,43%), no sufrieron modificaciones en relación con diciembre de 2021.

Con el registro de enero (2,44%) y los incrementos proyectados para Combustible y Personal en el primer trimestre del año, continúa sostenido el aumento de costos en el Transporte de Cargas, operando en un contexto económico inflacionario, si bien también caracterizado por indicadores de importante recuperación en la actividad económica.



NOVEDADES SOBRE RUEDAS 2022-02

Fuentes: ADEFA – ACARA - CCA

Esta nota es presentada por



Cayó la producción automotriz

La Asociación de Fábricas de Automotores (Adefa) informó que luego de varios meses en alza, en enero cayó la producción y exportación de autos.

Explicaron que las fábricas trabajaron solo nueve días “como resultado de paradas de planta por vacaciones y adecuación de líneas de producción”, mientras que el año pasado las terminales tuvieron diecisiete jornadas de trabajo.

Este enero se produjeron 18.651 unidades en las plantas argentinas,



marcando un descenso del 53,2% respecto de diciembre y una baja del 23,3% con relación al mismo mes del 2021, cuando se fabricaron 24.308 unidades.

Lo mismo sucedió con las exportaciones, que se redujeron un 22% frente a enero del año pasado, se despacharon 9.298 vehículos.

Se derrumbaron los Patentamientos

Según informó la Asociación de Concesionarios (ACARA, En enero se patentaron 43.256 vehículos, mostrando una caída interanual del 13,01% con respecto al mismo mes de 2021 (49.727) y un alza del 144,14% frente al último diciembre (17.718).

Fue el peor comienzo de año para la venta de 0 km desde 2004, momento en el cual se comercializaron 32.406 unidades. Los siguientes eneros estuvieron por encima de los 43.256 patentamientos. Aún el récord lo mantiene 2018, cuyo Enero cerró con 120.556 vehículos vendidos.

Bajó la venta de autos usados

Según los datos de la Cámara del Comercio Automotor (CCA) bajó la venta de autos usados durante enero y la misma Cámara emitió un comunicado en el que advierte sobre la falta de stock en las agencias y las distorsiones que en consecuencia se producen en los precios al público. En números, en enero se realizaron 117.858 transferencias, denotando un descenso del 11,06% comparando con el mismo mes de 2021 (132.516 unidades). Además, descendió la actividad con relación a diciembre, cuando se transfirieron 150.741 vehículos, mostrando una baja del 21,81%.





AXION energy hizo la inversión más grande del sector de refino de los últimos 30 años, ampliando su producción en un 50%, y disminuyendo sus emisiones de dióxido de azufre en un 99%. Se trata de la única refinería argentina capaz de producir toda la demanda de diesel premium del país.

Así funciona la Planta de Campana

Se refina el petróleo que extrae Pan American Energy en el sur del país y lo convierte en nafta, gasoil, jet, LPG, solventes y petroquímicos. En la refinería, AXION energy transforma el crudo en productos utilizables. Es un proceso complejo, que abarca diferentes unidades, en las que suceden diferentes reacciones químicas.

El petróleo llega a la planta a través de un oleoducto. Por día, pueden ingresar 15 millones de litros a sus tanques. El primer paso en el proceso de refino, es quitarle la sal al crudo para “lavarlo” y quitarle los materiales que pueden resultar corrosivos. Luego, ingresa a las plantas de destilación primarias: la unidad de destilación atmosférica y la unidad de destilación al vacío. En estas, el crudo comienza su primera fase de separación; los compuestos más livianos suben mientras que los más pesados bajan. Así, se pueden encontrar gases por el tope: nafta virgen, combustible para aviación jet, gas oil automotriz, gas oil pesado y componentes extrapesados que, por ahora, no se destilan.



Los componentes que hasta el momento no destilaron, siguen su camino a través de cañerías hasta llegar a la planta de coqueo retardado en la que se eleva la temperatura a 500 grados para obtener gases LPG, nafta, gasoil y carbón de coque.

Otra corriente pesada ingresa al cracking catalítico donde se somete a más de 510° y entra en contacto con un catalizador para producir también gas, LPG, nafta y gasoil en forma continua.

Antes de llegar a los tanques de los vehículos, el gasoil pasa por la nueva unidad de tratamiento de diesel, inaugurada en 2020, que permite producir un diesel de ultra bajo contenido de azufre (menos de diez partes por millón). En tanto que el azufre que se le quita a los combustibles, lo tratan en su nueva planta de tratamiento de gases, optimizar la per-



formance ambiental y obtener azufre líquido, un producto muy demandado por quienes, por ejemplo, producen fertilizantes para el agro. Finalmente, las corrientes pasan por la planta de reformación catalítica que eleva el octanaje, que tiene que ver con el comportamiento del combustible en un auto.

¿Y cómo se controla todo esto?

La refinería de Campana es la más moderna de Sudamérica, está automatizada y todas las señales de las diferentes unidades llegan a un único

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Kefren tiene la solución a los problemas que se le presentan. Servicio, calidad, stock permanente, entrega inmediata, consultas de línea: ventas@kefren.com.ar Información permanente de los productos del mercado, repuestos y mantenimiento. Disponibles en todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren garantiza a todo el momento de acuerdo para establecer la garantía y repuestos a través de nuestra red de distribución de todo el país. Kefren Argentina S.R.L. es una empresa de comercio electrónico internacional.

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

MEDIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR

PROYS PARA BOMBAS INDUSTRIALES

MEDIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE

PIUSI

BOMBAS 220V VOLTIOS UREA

BOMBAS SUZZARA BLUE AC

NOZZLE METERS K500

NOZZLE METERS K400

DISPENSER ST WITH METER + FILTER

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

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

www.kefrenargentina.com.ar



centro, denominado Sala de control. Allí se pueden ver en vivo y directo todas las variables del proceso y se ejercen todas las acciones de comando necesarias.

Y ¿qué más se hace?

En la refinería, a lo largo de todo el proceso de transformación, se realizan cientos de testeos de calidad que les aseguran llegar en óptimas condiciones a los tanques de los autos de sus clientes. Aquí se realizan más de mil análisis semanales.

¿Y cuando se tiene el producto final?

Cuando el producto está terminado, sale por camiones desde la Planta

Comercial Campana hacia toda la Argentina y por barcos hacia sus terminales de carga de camiones ubicadas en: Puerto Galván (Bahía Blanca), Caleta Paula (Santa Cruz) y San Lorenzo (Santa Fe).



ACCESORIOS PARA TANQUES Y SURTIDORES

eSea www.eSeaargentina.com.ar

WEBPedidos
Gestión On Line de presupuestos

REGISTRATE
PEDI TU
COTIZACION
RECIBILA
EN TU MAIL

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

11-5997-0300

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

TUBERIAS FLEXIBLES

ZEPPiNi
ECOFLEX

INSTRUCTIVO VERISYM: DETECCIÓN DE ADULTERACIONES EN COMBUSTIBLES

Esta nota está presentada por:



Según el Decreto PEN 1129/2001

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

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

1. Kit VERISYM SLV: para detectar las adulteraciones con hidrocarburos exentos, por su destino industrial. Uso en NAFTAS.
2. Kit VERISYM PAT: para detectar combustibles exentos por su destino geográfico. Uso en NAFTAS y GASOIL.



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

Kits VERISYM
Para detectar adulteraciones en los combustibles

Recupere el costo de los reactivos Verisym

CORAS S.A. ARGENTINA

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

FALLO CONTRA EL OFF SHORE EN EL MAR ARGENTINO, EL IAPG ADVIERTE

Esta nota es presentada por



Fuente: Agenda Energética

Un amparo judicial ordenó la suspensión de la exploración de recursos hidrocarburíferos en el Mar Argentino, el cual el gobierno piensa apelar ante una instancia superior.

El Instituto Argentino del Petróleo y el Gas, expresó públicamente que en el fallo, se hace mención a la falta de consulta previa, estudios de impacto ambiental incompletos y falta de publicidad sobre los términos, lo cual demuestra un preocupante desconocimiento de los pro-



cedimientos por parte de quienes decidieron la prohibición.

Agregó que constituye una injusticia tanto con nuestra industria, como con las decenas de instituciones técnicas, científicas, académicas, cuyos profesionales de gran prestigio trabajaron en el permiso durante meses.

“El permiso para explorar tres áreas de la Cuenca Argentina Norte siguió puntillosamente cada uno de los pasos que exigen las nuevas regulaciones argentinas, consideradas entre las más estrictas del mundo”, explicaron los dirigentes empresarios.

Además agregaron que “durante meses, numerosas dependencias del Estado Nacional, varias de ellas, parte del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible y de la Secretaría de Energía de la Nación, analizaron, observaron y corrigieron el estudio, en varias rondas de consultas técnicas”.

Aclararon por otra parte que también participaron otras, como la Prefectura Naval, la Armada, el Instituto Nacional de Investigación y Desarrollo Pesquero. *“El proceso, además, incluyó una audiencia pública, que duró tres días seguidos y de la que participaron cientos de personas y entidades de todo el país”*, explicaron.

Dejaron abierta la postura respecto a la extraña actitud del Municipio de Mar del Plata a cargo del intendente de Juntos por el Cambio, Guillermo Montenegro. *“El Municipio de General Pueyrredón, cuya capital es Mar del Plata, no lo hizo por decisión propia. Nadie impidió su participación ni tampoco puede aducir que no estaba enterado (¿Cómo se enteraron, entonces, cientos de personas e instituciones que sí participaron?)”*, se preguntaron en el IAPG.

Vale decir que durante la audiencia pública, personas e instituciones manifestaron sus acuerdos y sus objeciones técnicas con absoluta libertad, a través de un canal en directo y abierto al público en general; información que luego el Estado tomó en cuenta para su decisión.

Le advierte a la ciudad de Mar del Plata no puede pretender sentirse

dueña de decidir sobre un recurso que pertenece a todos los argentinos; que, de existir, se encuentra a más de 300 kilómetros de distancia, y en una jurisdicción que no le corresponde.

“Por eso, como instituto técnico dedicado a los hidrocarburos queremos reafirmar y dejar en claro, que ningún procedimiento ni acto requerido por las regulaciones para la aprobación de un permiso exploratorio fue salteado, minimizado ni dejado de lado, explica el comunicado.



EL PROYECTO DE ELECTROMOVILIDAD

Por Gabriel Bornoroni

Presidente de CECHA

Esta nota es presentada por



La necesidad de impulsar una coexistencia de modelos.

El Gobierno propuso tratar en extraordinarias la ley de Promoción de la Movilidad Sustentable.

El Congreso comenzará a tratar en los próximos días el Proyecto de Ley de Promoción de la Movilidad Sustentable. Se trata de una iniciativa que busca avanzar hacia una transición energética, poniendo fecha de vencimiento a la venta de vehículos propulsados por combustibles fósiles.

Una meta loable si lo enmarcamos en los compromisos y las urgencias globales contra el cambio climático, pero que no parece tener en cuenta los efectos que puede ocasionar para la industria de hidrocar-



buros en general; y para la cadena de comercialización minorista, en particular.

En primer lugar, desde CECHA nos preocupa la premura del Gobierno que sumó esta iniciativa a la lista de proyectos a tratar en el período de sesiones extraordinarias del Congreso. El tratamiento exprés de un proyecto no es amigo de la reflexión ni del debate profundo de una ley de tal envergadura como la que está en cuestión.

Estamos hablando de dar un giro -gradual, es cierto -pero giro al fin de la matriz de movilidad energética de un país. Eso requiere del tiempo necesario y de una convocatoria amplia que permita dar voz a todos los actores, con el fin último de alcanzar el consenso necesario y conseguir un proyecto final que lo sintetice. Esos actores van desde las petroleras, a la industria automotriz hasta los miles de empresarios de estaciones de

KEFREN
FOR REFORMULATED MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KALOR KOT
100% EMBROIDERED & TECHNOLOGICAL

GASOILA
100% EMBROIDERED & TECHNOLOGICAL

Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible

Sombretetes 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.

Tel/fax: (54-11) 4442-0112 - 4422-8687/2863 - 4442-6329
kefren@netizen.com.ar • info@kefrenonline.com.ar •
kefrenargentinaar@speedy.com.ar • cpasacque@tccmail.com

www.kefrenargentina.com.ar

servicio de todo el país organizados en CECHA, que hoy garantizamos más de 65.000 puestos de trabajo.

¿Qué papel van a jugar las estaciones en este proceso? Es algo que no está claro en el proyecto de ley y que consideramos que es importante aclarar y discutir. Si tomamos la experiencia de otros países, por ejemplo en España, las estaciones de servicio tienen un rol fundamental. Allí se están convirtiendo en los principales puntos de suministro de la cadena de electromovilidad. El plan es que en cada estación se pueda recargar o repostar todas las energías disponibles en el mercado.

¿Por qué no pensar un modelo que apueste a la convivencia y a la coexistencia de las energías antes de otro que anule al modelo considerado “caduco”? No solo es necesario atender las demandas ambientales, sino las implicancias sociales y laborales que puede ocasionar un cambio de esta magnitud.

En segundo lugar, nos preocupa los plazos dispuestos. La iniciativa define que en 20 años ya no se podrán vender vehículos propulsados por combustibles fósiles. En un país que cada verano sufre de crisis de suministro eléctrico y que tiene una deuda histórica en materia de política energética y de subsidios, genera dudas que sea un plazo real y/o

aplicable. En este marco, valoramos la existencia de varios proyectos sobre movilidad sustentable presentados por diversas fuerzas políticas que eligen prescindir de una fecha o plazo al tener en cuenta la complejidad de los cambios que plantean. Creemos que a la hora de discutir este proyecto en el Congreso no sólo es necesario sumar la voz de todos los actores, sino también consideramos que puede ser fructífero abrir el juego a todos estos proyectos a la hora de alcanzar una iniciativa final consensuada.

En tercer lugar, nos preguntamos si es el momento indicado para discutir este tema y con la urgencia que plantea el oficialismo. ¿Debe necesariamente ser un tema de agenda cuando estamos en un país con más del 40 por ciento de la población bajo la línea de pobreza?





¿Es urgente cuando sabemos que la Argentina es responsable sólo del 1% de la contaminación mundial? ¿Es viable su aplicación en un esquema de combustibles con fuerte carga tributaria, con una tarifa eléctrica subsidiada, con alta dependencia a los dólares que ingresan por la industria hidrocarburífera? ¿Cómo se va cubrir esa transición y quién lo terminará pagando?

Para dar este paso tan importante en materia ambiental y de sustentabilidad es necesario que el debate sea buscando el consenso y tomando en cuenta el aporte de cada actor del sector; y teniendo como meta final, no el cambio de un modelo por otro, sino la coexistencia de modelos, en pos de que el camino hacia la transición energética de nuestra movilidad nos incluya a todos.

Por Gabriel Bornoroni

Presidente de CECHA – Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina

ACUERDO DE LA AOYPF CON ACINDARPYMES POR AVALES A SOLA FIRMA

Esta nota es presentada por



Fuente: AOYPF



Luego de haber celebrado el primer acuerdo para el sector estacionero con el Banco de la Nación Argentina en octubre del 2021, la Asociación de Operadores de YPF comenzó el 2022 profundizando sus alianzas con el fin de facilitar el acceso al crédito de los operadores de YPF de todo el país, que les permita avanzar con las inversiones planeadas en sus negocios.

En este caso, la Asociación de Operadores de YPF concretó un acuerdo con AcindarPymes, la Sociedad de Garantía Recíproca, que le concederá a los integrantes de la Red de Estaciones de Servicio más grande del país, los avales necesarios que respalden su posición financiera frente a las entidades de crédito (como el Banco de la Nación Argentina, pero también cualquier otro banco del país), considerando las condiciones particulares de las empresas como operadores de YPF.

En este caso, el acuerdo prevé el otorgamiento de avales a sola firma hasta la suma de \$30 millones, y según informan desde AcindarPymes el proceso de análisis previo permitió precalificar a muchas de las PyMES operadoras para agilizar el proceso, reduciendo tiempos de instrumentación y facilitando la operación.

En el caso de acceder al préstamo del Banco Nación o las distintas líneas de crédito que se encuentran en proceso de negociación con otras entidades tanto desde la AOYPF como de la propia petrolera



YPF, la SGR otorgará el aval que servirá de garantía ante las entidades crediticias, reduciendo los plazos y evitando que la PyME deba instrumentar garantías reales en tanto y en cuanto se encuadre dentro del límite máximo de 30 millones acordado. Sumas superiores podrán ser avaladas mediante los mecanismos de contragarantía habituales de la SGR, y en todos los casos el proceso quedará sujeto al caso particular de cada operadora.

Desde la AOYPF señalaron que el convenio alcanza también a los distribuidores YPF Agro para las inversiones que tengan planeadas y para la evolución de su capital de trabajo, con distintas opciones adicionales. Además confirmaron que durante el transcurso de la semana se les brindará toda la información necesaria sobre el acuerdo exclusivamente a la nómina de asociados de la AOYPF.

Según destacaron desde la AOYPF, en forma conjunta con YPF se viene trabajando en las gestiones ante entidades financieras y SGRs para ampliar la oferta y facilitar los trámites crediticios de cara a las inversiones puntuales o permanentes que se realizan en las estaciones de la Red, que en 2022 planea un fuerte avance del plan de transformación iniciando el cambio de imagen de casi 300 Estaciones de Servicio en todo el país.

CUÁNDO IDENTIFICAR AL ADQUIRENTE EN OPERACIONES DE VENTA MINORISTAS

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

Esta nota es presentada por



La AFIP publicó en su página web los nuevos importes de las operaciones a partir de los cuales se deben identificar los datos del consumidor final en las operaciones de venta.

En tal sentido debe identificarse al adquirente en operaciones de venta minoristas cuando el importe de la operación sea igual o superior a \$31.590 o cuando la operación sea por un importe superior a \$15.795 y no se cancele con medios electrónicos de pago autorizados.

También se debe identificar al consumidor final los sujetos cuya

actividad principal sea «comercialización mayorista», salvo que la operación se realice por un importe inferior a \$15.795 y sea cancelada por medios electrónicos. Estos importes, se actualizan por semestre calendario (enero y julio de cada año) tomando el IPC conforme a los valores publicados por el INDEC. En este caso, el coeficiente de actualización es de 1,253 teniendo en cuenta la variación semestral del IPC entre diciembre de 2021 y junio de 2021.

Recordamos que los valores anteriores eran de \$26.228 y de \$13.114.

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

AFIP publicó nuevos importes de las operaciones a partir de los cuales se deben identificar los datos del consumidor final.



LA TASA DE HIGIENE QUE PRETENDE COBRAR EL MUNICIPIO DE BOLÍVAR

Acción de amparo para impedir un polémico impuesto municipal que impacta en las Estaciones de Servicio

Fuente: FEC Federación de Entidades de Combustibles

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



Se trata de la Tasa de Higiene que pretende cobrar el Municipio de Bolívar. Aseguramos que el tributo debe guardar relación de contraprestación de un servicio individualizado a favor del contribuyente. Como suele suceder históricamente con cuestiones legales que afectan la economía real de las Estaciones de Servicio, en las últimas horas del año pasado, se concretó un nuevo ejemplo de decisión inconsulta. El jefe comunal de Bolívar, instruyó a los concejales de su bloque a insertar en el presupuesto fiscal que rige a partir de este año 2022, el

cobro de una tasa especial de “seguridad e higiene”, que le cuesta a cada Estación de Servicio una erogación bimestral de 200 mil pesos, más 15 mil por cada surtidor que posean y a esto además le suma 50 centavos por litro vendido.

Rápidamente, desde FEC se instruyó a su asesor legal Fabián Tobalo, para que tome la iniciativa y analizara la ordenanza 2722, que en su Artículo 4 deja constancia de que se aplicará dicha tasa “para la venta de combustibles al por menor o por mayor, o cualquiera que los reemplace o modifique según el Código Fiscal de ARBA vigente, se trate de actividad principal o secundaria, indistintamente, se establecen los siguientes mínimos bimestrales: Venta de combustibles al por menor o por mayor, se aplicará la siguiente fórmula polinómica: $T_m = \$200.000,00 + N$ Donde N es igual a $((\$15.000,00 * n_1) + (\$0,50 * n_2))$ Donde $n_1 =$ Cantidad de surtidores de expendio de combustible Donde $n_2 =$ Cantidad de litros y/o metros cúbicos despachados mensuales”.

Para desactivar la polémica obligación, FEC pone a disposición el borrador del modelo escrito para que cada expendedor de la zona de Bolívar acuda a la justicia y presente su descargo contra la decisión del Ejecutivo municipal.



Tobalo explicó que las cámaras empresarias en este caso, no están legitimadas para actuar directamente, pero recordó que “es obligación de la institución ponerse al servicio de sus asociados y colegas para defender sus derechos”.

De esta forma aconsejó a los operadores afectados a comunicarse con la sede de la FEC porque en este caso de la tasa municipal, como en otras situaciones, se trataría de un impuesto disfrazado bajo la apariencia de una tasa.

Recalcó que los municipios carecen de facultades para establecer impuestos y que los tributos que perciban deben guardar relación de contraprestación de un servicio individualizado a favor del contribuyente.

“En el caso de la tasa de inspección de seguridad e higiene, el tributo supone que el municipio tiene organizado un servicio de inspección, el que lleva a cabo periódicamente, según la complejidad del establecimiento, mediante su cuerpo de inspectores, de lo que deja registro en un libro especial rubricado”, enfatizó el profesional.

Pero como se puede comprobar ausencia de esta actividad -efectivamente desplegada respecto de cada contribuyente-, entonces, el tributo carece de causa y su reclamo puede ser cuestionado.

También se refirió a la necesidad de rechazar la cuantía del tributo, si no guarda relación con la importancia del servicio de inspección que él mismo grava. “Este carril de impugnación es más complejo”, pero no descartó que pueda avanzar en los tribunales dicha interpelación.





Esta nota es presentada por

**ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL** Digital

TANQUES SUBTERRÁNEOS EN ESTACIONES DE SERVICIO. MANTENIMIENTO Y RECOMENDACIONES

Fuente: Bertotto Boglione

¿Cuál es la importancia del buen mantenimiento de los tanques de combustibles en las Estaciones de Servicio?

La necesidad radica en realizar una limpieza periódica, ya que lo que se almacena son los hidrocarburos o combustibles que, debido a su origen orgánico, tienden a la degradación en el largo plazo. El proceso de lavado de tanques debe realizarse con herramientas específicas. Se

debe contar con personal calificado, correctamente protegido y seguir procedimientos acordes a la normativa vigente sobre el tratamiento de residuos.

La limpieza de los tanques contenedores de líquidos es fundamental para mantener la calidad de los mismos, proteger la salud de las personas y para cuidar el medio ambiente.

¿Cuántos tanques de combustible tienen las Estaciones de Servicio?

La mayoría de las Estaciones suelen contar con 4 tanques (1 por cada producto), pero esto dependiendo la ubicación y el volumen de ventas pueden tener mayor cantidad de tanques.

¿Qué se le recomienda a cada Estación de Servicio?

Los tanques disponen de cuplas o bocas para la instalación de todo tipo de sensores (pérdidas y telemedición) que controlan los niveles de líquidos tanto en doble pared como en el interior del tanque subterráneo. También poseen, en todos los casos, la posibilidad de tener una purga, para que el mismo usuario pueda realizar un mantenimiento periódico y extender de ésta manera la regularidad de la limpieza.



¿Cuáles son las consecuencias del mantenimiento incorrecto de los tanques?

Todos los tanques poseen un cierto período de vida útil, que depende de muchos factores, como, por ejemplo: climáticos, tipos de mantenimientos utilizados, calidad de los productos almacenados, etc. Además, existe un ente regulador tal como la Secretaría de Energía, que controla el cumplimiento de las leyes, normas y artículos dictados por el Poder Ejecutivo de la Nación, ante la manipulación, el almacenamiento y la distribución de hidrocarburos.

¿Qué le significa al Estacionero hacer el correcto mantenimiento o no hacerlo?

En caso de no realizar un mantenimiento periódico influye más que nada en la calidad del producto contenido y en que se acorte el período de vida útil del tanque.

Además, la compañía utiliza tecnología de última generación e incorpora a los procesos productivos el estricto cumplimiento de las normas ISO 9001-2015 certificadas, certificación de productos UL, ASME y la fabricación bajo licencias mundialmente reconocidas.

En este sentido, las Estaciones de Servicio, así como las empresas dedicadas al transporte de combustible y aquellas otras públicas o privadas que se dediquen a almacenar hidrocarburos, trabajan con empresas especializadas para realizar dicha tarea.

Siguiendo los protocolos, se deben adoptar medidas para impedir la inflamación de vapores y evitar que el personal esté expuesto a la toxicidad de los productos. La limpieza de tanques de hidrocarburos implica la extracción del combustible que contiene y su almacenaje provisional en un depósito adecuado, la preparación del entorno que se va a limpiar mediante un proceso de desgasificación, la propia lim-

pieza del tanque con productos apropiados (incluye el uso de raspado de los estratos), la extracción de los lodos, su almacenamiento y transporte para el desecho, y la puesta de nuevo del combustible en el tanque original ya limpio.

Especialistas destacaron que el principal origen de los residuos que se van depositando en el fondo de los tanques de combustible está en las pequeñas cantidades de agua que los hidrocarburos poseen y es inevitable que así sea, lo que termina siendo terreno fértil para que se creen microorganismos y sustancias inorgánicas que van quedando en el fondo de los depósitos, obligando a su limpieza periódica.



DE RELÁMPAGOS, RAYOS Y PARARRAYOS...

Esta nota es presentada por



Por: Hernán Casanello // Técnico Electrónico y
Técnico Electricista (Electrotécnico) netysec@yahoo.com.ar



La potencia de un rayo descargando en la tierra es del orden de los millones de voltios y de decenas a cientos de miles de amperios de electricidad, pudiendo generar más calor que en la superficie del sol.

Voltio es la “fuerza” con que se impulsa la electricidad de un punto a otro. Amperio es la “cantidad” de electricidad que circula por el medio que une “esos” puntos.

Toda esta potencia de la naturaleza se traduce en beneficios, como la

producción de ozono, que es la molécula de oxígeno de tres átomos O_3 , que forma la capa de la atmósfera de igual nombre, tan importante en la atenuación de la radiación ultravioleta UV, dañina si es en exceso, o como elemento relevante en las comunicaciones radioeléctricas. Aunque también su impronta puede ser destructiva y letal, motivo por el cual se implementan métodos de protección como los pararrayos. En principio el rayo se desplaza mediante un trazador que se propaga a saltos en cualquier dirección, por lo tanto puede impactar sobre cualquier objeto. El objetivo del pararrayos es dirigir el punto de descarga del rayo para conseguir un impacto controlado minimizando daños. La incidencia de los rayos sobre la tierra suele ser mayor en áreas de



clima cálido y húmedo. Algunos estudios indican que el calentamiento global y la contaminación ambiental aumentan la frecuencia de esas brutales descargas eléctricas. A nivel mundial se realizan mapas (cerámicos) en los que se indican las zonas con distintos niveles de riesgo de caída de rayos.

A considerar en primer término para un sistema de pararrayos:

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

1 ■ Los Pararrayos básicamente serían Activos o Pasivos.

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

También se utilizan pararrayos con dispositivo de cebado PDC, se lo considera activo, aunque sin componentes electrónicos, que permite

por los elementos de su construcción ionizar el aire a su alrededor facilitando el camino para el precursor, trazador o líder, del rayo. De estos dispositivos hay distintos diseños con un fin similar. El área de protección es mayor que los PSF, lo que reduce los componentes de la instalación.

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

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

También hay variaciones PDC con elementos radioactivos.

2 ■ Los Conductores de descarga son preferentemente de Cobre, y también Cobre estañado o Acero galvanizado.

En todos los casos conductor desnudo sin cubierta envolvente, protegido en zonas de circulación u otros riesgos con caños y otros elementos distanciadores adecuados. Es fundamental el correcto tendido de estos conductores, por los circularán los muchos miles de amperios del rayo que descargue hacia la tierra, exigiendo soportar una enorme y brusca eleva-



ción de temperatura en un instante, protegiendo el área circundante de los potenciales efectos devastadores de millones de voltios.

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

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



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

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

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



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

Y el Sistema de puesta a Tierra, que debe tener un valor de resistencia mínimo, cuyo mayor valor no debería superar los 10 ohms (unidad de medida de resistencia eléctrica), medidos solo con instrumental homologado, en las condiciones reales de aplicación, es decir, cuando por ejemplo el terreno en el cual están ubicadas las jabalinas está seco por

el clima o porque no hay protocolo de mantenimiento de humedad. Por eso, cuando se habla de condiciones reales significa No Mentir la Medición agregando agua o alguna solución al momento de efectuar, algo que sucede con operadores no profesionales que solo sirven para llenar formularios a fin de cumplir fraudulentamente con las exigencias normativas...

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



PUMA ENERGY CONTINÚA CON SU FUERTE APOYO AL AUTOMOVILISMO

Fuente: Puma Energy

Esta nota es presentada por



Bajo el lema “Espíritu Salvaje. Máxima Tecnología”, Puma Energy continúa reafirmando su compromiso con el deporte motor y a través de esta iniciativa, busca englobar valores y características fundamentales como la innovación, la velocidad, la potencia, la adrenalina y la extrema protección.

Después de las importantes participaciones durante el último tiempo, la empresa líder en el mercado global de la energía pretende dar continuidad a estas exitosas intervenciones, que probaron la ca-

lidad y la excelencia de sus productos y es por eso que, en 2022, vuelve a ser parte del automovilismo nacional en las categorías Súper TC2000, con su equipo Puma Energy Honda Racing Team, y del Turismo Carretera acompañando a los pilotos Gastón Mazzacane y Facundo Arduso.

Por supuesto, el acompañamiento contundente de la marca al universo motor de la más alta exigencia queda evidenciado a través del protagonismo sensacional que tuvo con el Puma Energy Rally Team, en el último el Rally Dakar 2022, el campeonato más difícil del mundo llevado a cabo en el último mes de enero en Arabia Saudita.

A su vez, dirigido por “Pato” Silva, el Puma Energy Honda Racing del Súper TC2000 alcanzó, en la última temporada, un destacado cuarto puesto de la mano de Fabián Yannantuoni y Facundo Arduso. Por su parte, Gastón “el Rayo” Mazzacane quien manejó “7 de Oro” y finalizó el 2021 dentro de los quince mejores de la tabla de posiciones, lo que indica una magnífica actuación en su categoría. Desde luego, con el sostén primordial de la petrolera, ambos equipos esperan con ansias el inicio de la temporada 2022.

De esta forma, Puma Energy refuerza sus lazos con el deporte motor,



aguarda con expectativas los nuevos desafíos, ratifica la voluntad de estimular su crecimiento, mantiene firme sus intenciones de consolidar su posicionamiento en la República Argentina y continúa con su plan de desarrollo en el país para afianzarse en el sector y proyectarse hacia el futuro con un constante perfeccionamiento de sus cualidades como empresa.





**Un sitio, todos
los repuestos.**

Autopartes*web*.com
Entre especialistas

www.autopartesweb.com