

Año 11 • N° 37 • 2022 • Publicación Mensual •

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

MODIFICACIONES IMPOSITIVAS BENEFICIAN A LAS ESTACIONES DE SERVICIO



ESTACIONEROS ADVIERTEN
POR LA SUBA DEL CRUDO



PROTECCIÓN DE INSTALACIONES ELÉC-
TRICAS EN ESTACIONES DE SERVICIO



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinosen 

PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO

TENEMOS TODO LO QUE NECESITA EN EL RUBRO AUTOMOTOR



EL ACCESORIO QUE BUSCAS



- Atención personalizada
- Logística y distribución a nivel nacional
- Flota propia de vehículos
- Productos homologados
- Exhibidores adaptados a cada punto de venta



CENTRO Y SUR DEL PAÍS

ENVIO SIN CARGO

DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL



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



MAGALLANES 6220 (7600) - MAR DEL PLATA - BUENOS AIRES

TEL: (0223) 655-0114 / 2235304926 | 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 SERVICIO DE LOGÍSTICA SIN CARGO

Esta nota es presentada por



CENTRO Y SUR DEL PAÍS

ENVIO
SIN CARGO

LOGISTICA

Queremos destacar el servicio que ofrecemos desde hace años, de manera ininterrumpida, en la logística propia con entrega sin cargo, a 6 provincias. Hoy en día los costos de logística son altos, y por eso queremos destacar el servicio que ofrecemos.

Entregamos en 6 provincias: Buenos Aires, Rio Negro, Neuquén, Chubut, La Pampa, Córdoba semanalmente. En el resto de las provincias la entrega es tercerizada.

Espacio de Publicidad



Nos destacamos por ser Proveedor Integral de Estaciones de Servicio y Accesorios Automotor, con más de 25 años de trayectoria en el mercado a nivel nacional. Queremos que TOP AUTO continúe siendo “la



marca" en el canal estacionero para todo el Rubro Automotor e higiene institucional.

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



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

TopAuto

- Atención personalizada
- Logística y distribución a nivel nacional
- Flota propia de vehículos
- Productos homologados
- Exhibidores adaptados a cada punto de venta

CENTRO Y SUR DEL PAÍS
ENVIO SIN CARGO

DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL

SILISUR **ROBO** **AIR** **AIR TOP**

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

TRICO **CERCRIN** **Campana**

MAGALLANES 6220 (7400) - MAR DEL PLATA - BUENOS AIRES
 TEL: (0223) 655-0114 / 2235304926 / VENTAS@ACCESORIOSTOPAUTO.COM | WWW.ACCESORIOSTOPAUTO.COM

petroleras del país, productos de cosmética automotor, accesorios, herramientas y equipamiento de almacenaje para talleres, lámparas, fusibles, escobillas, accesorios en blister, productos de seguridad e higiene. "Top-Auto" es "La Marca" para el comerciante y "El accesorio que buscabas" para el usuario.

Contáctenos al e-mail: info@accesoriostopauto.com

o visite nuestra web: www.accesoriostopauto.com

Whatsapp: +5492235304926



Espacio de Publicidad

UNA HERRAMIENTA QUE HACE MÁS RENTABLE A SU ESTACIÓN DE SERVICIO

Esta nota es presentada por

MTK
ACCESORIOS

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”.



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



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

Según conceptos del gerente de la MTK, Matías Bendayán: “Estamos llegando a las Estaciones de Servicio de toda la Argentina, con muy pocos requisitos y mínima inversión, ofreciéndoles una rentabilidad mensual promedio de \$ 40.000.-” El acuerdo comercial entre la Estación de Servicio y MTK, se basa en la adquisición de dos opciones de exhibidores: uno de 1,60 x 0,50 x 0,20 Mts para 150 productos y otro de 0,50 x 0,20 Mts, para 75 productos. Con un valor de \$ 55.000.- y \$ 30.000.- respectivamente, y se estima una facturación del 140% sobre el costo. Cabe destacar que en la propuesta se agrega la rotación de productos sin cargo alguno, evitando el stock de artículos que no se vendan, garantía de 6 meses con cambio directo por fallas, exhibidor de PVC Impreso sin cargo con la compra inicial, y todo el asesoramiento general necesario.

Los cálculos que MTK nos entrega son que,



con un tráfico de 100 personas diarias, se generan entre 4 y 5 ventas de accesorios. Un ticket promedio sería de \$ 700, así que si se estiman 4 ventas diarias, la Estación de Servicio, obtendría un ingreso extra de \$2800.- “Fijémonos que el aumento de las ventas mensuales sería de unos \$80,000.-, que le dejarían al punto de venta, o sea a la Estación de Servicio, una ganancia total de \$50,000.-“, subraya Matías Bendayán ■

**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**

SAMOA LLEGA A ARGENTINA DE LA MANO DE PUMP CONTROL SRL



Esta nota es presentada por

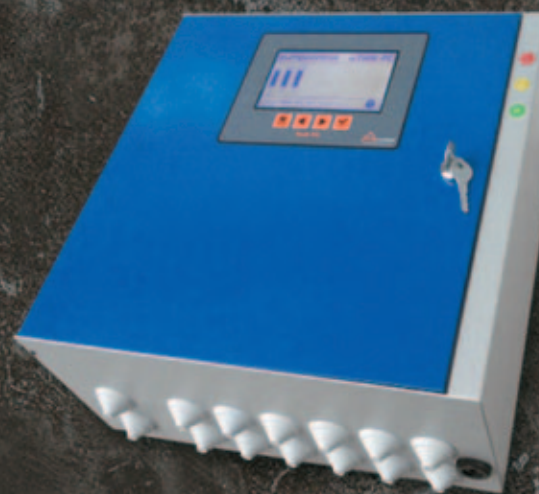


Desde el año 2016 es obligatorio en Argentina que todos los transportes de carga y pasajeros, equipados con motores Diesel, tengan un tanque de Urea con el objetivo de disminuir la emisión de gases contaminantes. Esto hizo que muchos transportistas y empresarios estacioneros tengan que sumar a sus playas surtidores, picos y demás accesorios para la correcta gestión y medición de este producto como así también de aceites.

SAMOA, una marca líder en el mundo con más de 63 años en el mercado, llega a Argentina con su línea de productos para aceites y Urea de la mano de Pump Control SRL, brindando una solución más para el estacionero argentino que está incorporando nueva tecnología con el fin de cumplir con estas normativas tan importantes para el medio ambiente.

DETECCIÓN DE FUGAS EN TANQUES

Prevenga fugas de combustibles y riesgos de sobrellenado



Características principales

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

Detecta



Fugas en tanques de combustible



Derrames por sobrellenado de tanques

Previene



Contaminación ambiental por derrames



Riesgos de incendio y explosión

Otras soluciones disponibles



Control de stock en tanques



Control de stock desde celulares



Control de surtidores y playa



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

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

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

Espacio de Publicidad



°Debido a los estándares de calidad de SAMOA, Pump Control SRL utiliza estos productos en las instalaciones de su solución para el control de consumos de combustible, FLEET +, en playas privadas. Brindando una gran precisión en la medición y seguridad en la manipulación de Urea y aceites.

Los kits completos de despacho de Urea, las pistolas de despacho de aceite digitales y contadores volumétricos para aceites y Urea son los más consultados en este año tanto por empresarios argentinos como chilenos.



“Instalación de enrolladores de mangueras Samoa en planta de aceites de la empresa Solbayres”.

Espacio de Publicidad

Si quiere conocer más sobre toda la línea SAMOA visite pump-control.com y acceda a toda la información que necesita.

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

ventas@pump-control.com

Nuestro sitio web es: www.pump-control.com



“Bomba Neumática de Pistón Bomba neumática de pistón de la serie PM2 en planta de aceites de la empresa Solbayres”



“Enrolladores y bomba neumática Samoa en planta de aceites de minera Alto la Alumbrera”

MÁXIMA COMPRESIÓN FLEX BARD AHL



Esta nota es presentada por



Aditivo para agregar al aceite del cárter de todo tipo de motor de 4 tiempos

¿POR QUÉ USARLO? Porque **MÁXIMA COMPRESIÓN FLEX** rejuvenece el motor mejorando el sellado entre aros y camisas, disminuyendo el consumo de aceite, mejorando la compresión y la potencia del motor. Incorpora los últimos avances científicos en polímeros mejoradores de viscosidad junto a la tecnología XMC® que brinda cuádruple protección **ACTIVADOR DE SUPERFICIE + ATRACCIÓN POLAR + FULLERENOS + MOLIBDENO LÍQUIDO**. Gracias a su in-

novadora fórmula, **MÁXIMA COMPRESIÓN FLEX** se adapta a todo tipo de motor cualquiera sea el combustible que utilice.

BENEFICIOS Curativos: Mayor compresión. Menor consumo de aceite. Menor emisión de humos por el escape. Protección contra la fricción y el desgaste, duplicando la vida útil de los motores. Con “Stop Leak” o antifugas que disminuye las pérdidas de aceite por sellos y juntas envejecidas.

BENEFICIOS Preventivos: Evita costosas reparaciones por desgaste de aros, levas, cojinetes, etc. Mantiene la potencia (HP) original. Mayor vida útil del aceite y filtro. Duplica la vida útil del motor.





ADITIVOS PARA ACEITES

MÁXIMA COMPRESIÓN FLEX

[Ficha Técnica del Producto](#)

Presentación*

400 ml

1 L

Descripción del producto

Aditivo para el aceite del cárter de todo tipo de motor de 4 tiempos. Incorpora los últimos avances científicos en polímeros mejoradores de viscosidad mejorando el sellado entre aros y camisas, disminuyendo el consumo de aceite, mejorando la compresión y la potencia del motor. Beneficios: Cuádruple protección contra la fricción y el desgaste. Apto para agregar entre cambio y cambio de aceite. Evita costosas reparaciones por desgaste de aros, levas, cojinetes, etc. Menor emisión de humos por el escape. Mantiene la potencia (HP) original. Mayor vida útil del aceite y filtro. Duplica la vida útil del motor. Mantiene limpio el interior del motor. Mayor compresión. Menor consumo de aceite.

Aplicación

Gracias a su innovadora fórmula se adapta a todo tipo de motor cualquiera sea el combustible que utilice. Es totalmente compatible tanto con aceites minerales como sintéticos.

Análisis típico

ENSAYOS	MÉTODOS	RESULTADOS
Aspecto	IB10-012	Líquido viscoso
Color	IB10-012	Marrón claro
Densidad a 20°C en g/ml	ASTM D1298	0.880
Viscosidad a 100 °C en cSt	ASTM D445	600
Punto de inflamación COC en °C	ASTM D92	225

*En caso de ser necesario consultar por presentaciones especialmente desarrolladas para requerimientos de algunos fabricantes de motores industriales o estacionarios

Importante

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



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

Mantiene limpio el circuito de lubricación.

Importante: Apto para todo tipo de motor NAFTA, GAS OIL, GNC (inclusive a alcohol o Biodiesel). Totalmente compatible con todo tipo de aceite mineral, semisintético y sintético.

MODO DE USO: En motores con bajo o moderado consumo de aceite agregar al 10% de la capacidad del cárter en cada cambio de aceite (un envase cada 4 litros). En motores con alto consumo de aceite duplicar la dosis. También puede ser usado para completar el nivel de aceite entre cambios. Prestar atención de no superar el nivel máximo de la varilla..

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



GUIDA TU AUTO

Espacio de Publicidad

GRUPO AONIKEN, SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA ESTACIONES DE SERVICIO



Esta nota es presentada por



Entrevistamos al Ing. Jorge Zalazar, Director de Producto de Aoniken Servicios IT S.A.,

EA.- Para comenzar Ing. Zalazar, si nos puede entregar una breve reseña de la historia del Grupo AONIKEN, la acción y visión de sus fundadores y actualmente hasta dónde llega la cobertura de los servicios que ofrecen.

JZ.- Aoniken Servicios IT S.A., la empresa productora del software líder en el mercado de Estaciones de Servicio, está integrada por profesionales de altísimo nivel cuya obsesión es dotar al usuario de una experiencia de uso única por su sencillez, versatilidad, exactitud y confiabilidad.

La constante investigación del mercado mundial la convierte en vanguardista en la búsqueda de soluciones tecnológicas de avanzada.



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 ASIGNACIONES

- > 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@grupoaoniken.com.ar

GrupoAoniken

www.grupoaoniken.com

Espacio de Publicidad

Las más de 1.000 Estaciones de Servicio que usan Calden Oil, son la clara muestra de la preferencia de una industria que busca profesionalizarse y contar con herramientas modernas que le permitan tomar decisiones ágiles y certeras en los tiempos complejos que se viven.

EA.- ¿Cuáles son las soluciones profesionales que le brindan a las Estaciones de Servicio?

JZ.- El portfolio de productos comprende:

- Calden Oil: Software de Gestión y Contabilidad
- Pentagrow: Gestión de Distribuidores Mayoristas
- Pit-Stop: Administración de Lubricentros y Gomerías
- Calden Check: Sistema de Vales Pre-pagos de Combustibles.
- Sextante: Concentrador de Sucursales

EA.- ¿Qué opinión le merece la forma en que hoy se debe vender un producto o servicio?

JZ.- Actualmente no se venden productos o servicios, sino soluciones.

EA.- ¿Cuál sería el valor agregado que considera que tiene AONIKEN?

- Calidad y seguridad en la información

Espacio de Publicidad

- Sencillez y rapidez de operación
- Enorme cantidad de prestaciones
- Respaldo de más de 20 años en el mercado y más de 1.000 Estaciones de Servicio instaladas.

EA.- ¿Cómo lo evalúan al cliente actual?

JZ.- En estos tiempos los clientes están muy calificados y conocen muy bien el negocio. Se apoyan en datos para la toma de decisiones. Entienden que la incorporación de tecnología es un factor diferencial en el negocio de Estaciones de Servicio. Conocen el perfil de sus clientes y adecuan la oferta de productos y servicios a la demanda.

EA.- ¿Cuál es el compromiso del Staff de AONIKEN para con el cliente?

JZ.- Por tratarse de relaciones a largo plazo, entendemos a los clientes como integrantes de una alianza estratégica donde la relación siempre tiene que ser ganar-ganar.

Nuestro compromiso es esforzarnos por lograr la mayor calidad de producto y servicio, porque entendemos que es lo que se espera de una empresa de vanguardia y es lo que exige la industria.

EA.- Hablemos de los Productos de AONIKEN, de sus soportes y sus garantías.

JZ.- Los productos mencionados anteriormente, resuelven la mayoría de las actividades relacionadas con la industria de los combustibles y lubricantes.

Nuestro servicio de soporte está integrado por 20 técnicos especializados que atienden la mesa de ayuda de 9 a 18 hs y una guardia permanente telefónica 7 x 24 para atender emergencias.

EA.- ¿Algún producto nuevo que destacar Jorge?

JZ.- Estamos trabajando en soluciones novedosas alrededor de los diversos medios de pago. Tarjetas, aplicaciones telefónicas, pagos QR, etc. Entendemos que el consumidor va en esa dirección y queremos dotar a los operadores de Estaciones, con todas las herramientas de control y sencillez de operación para manejar el singular volumen de información que deriva de estos medios electrónicos de pago.

EA.- ¿Y algún proyecto que tengan pensado a futuro?

JZ.- Basados en las inquietudes de nuestros clientes, en este año lan-

zaremos al mercado, soluciones de vanguardia en la carga de documentos de compra, facturadores móviles y varios proyectos más de avanzada.

EA.- Ing. Jorge Zalazar, le agradecemos el tiempo que nos brindó, y le pedimos una reflexión final a modo de cierre de esta nota.

JZ.- La industria de las Estaciones de Servicio se vuelve día a día más exigente y competitiva, y requiere soluciones informáticas que ayuden en la compleja gestión actual.



Trabajamos para que nuestros productos sean una herramienta clave en esa gestión. ■

Espacio de Publicidad

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.

Espacio de Publicidad



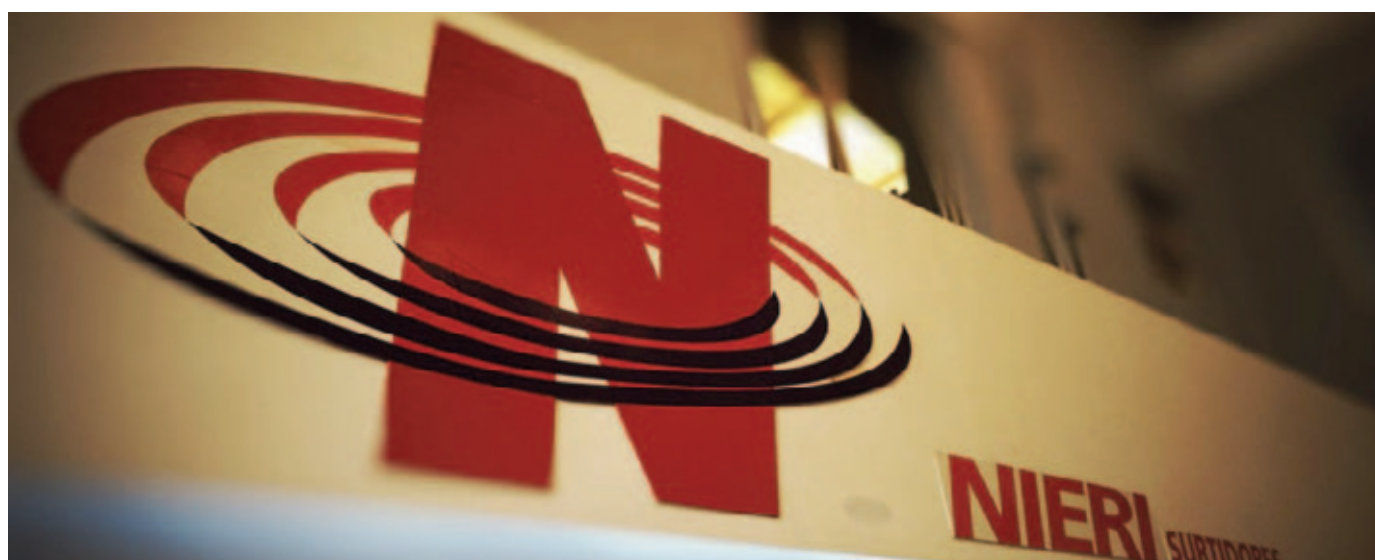
De todo esto se desprende que actualmente nos encontramos en condiciones de asegurar un nivel de servicio diferencial y de excelencia, cubriendo todas las marcas y modelos de surtidor con las que cuenta cada Estación de Servicio.

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 **RINA** **PEI**

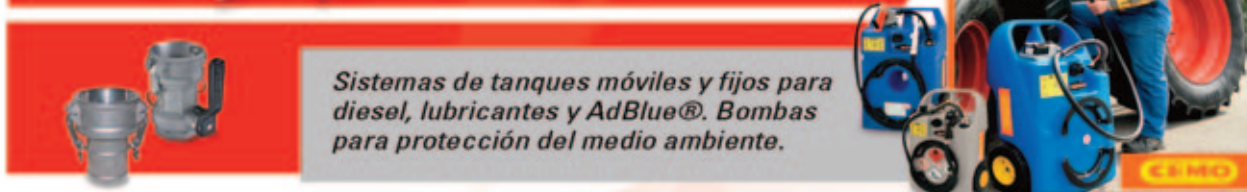
J.P. Angulo 1471-Dock Sud (1871)-Bs.As.-Argentina TEL: (54-11) 4 201.1056/9214
www.nisurt.com.ar

Espacio de Publicidad

KEFREN, especialistas en el manejo y transvase de combustibles

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

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



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



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

Fax: (54-11) 4622-9857 // 4442-0112 • ventas@kefrenargentina.com.ar

WWW.KEFRENARGENTINA.COM.AR

Espacio de Publicidad

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

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

Los rubros que abarcamos son los siguientes:

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

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



ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentina.com.ar

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

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

LAS TIENDAS FULL, PROTAGONISTAS DEL PLAN DE TRANSFORMACIÓN DE YPF

Fuente: AOYPF Asociación de Operadores de YPF



Continúa la expansión de la franquicia en todo el país con sus cuatro modelos de tiendas que acompañan a la nueva imagen de YPF. El plan de transformación de la red YPF continúa a toda marcha en el país a medida que más operadores se suman al proyecto, destinando gran parte de su tiempo y capital a modernizar sus instalaciones y volverla más atractivas para sus clientes.

Tal es el caso de las tiendas Full que ya comienzan a verse en más lugares de nuestro país. Como habían anticipado desde YPF en el último Encuentro Nacional de Operadores de YPF, serán cuatro los modelos



de tienda que se desplegarán en la Red: Full tradicional, Full comidas, Full Kiosco y Full Café.

La expansión de la nueva imagen continuó en la ciudad de Rosario, con la tradicional firma El Surtidor. Andrés Romairone, un referente de la AOYPF con 50 años vinculado a la compañía y Operador a cargo – inauguró su nueva tienda Full con la modalidad “café”-, dialogó con surtidores.com.ar sobre los desafíos que debe atravesar un operador a la hora de transformar su tienda y estación para adaptarla a la nueva imagen de YPF.

“Si bien renovar una tienda supone un desafío porque requiere pensar un diseño que cumpla con las expectativas actuales de nuestros clientes además de una inversión considerable, es una forma de reafirmar el vínculo con la compañía y respaldar la visión global que tiene sobre el futuro de la Red” afirmó.



“La recepción de los clientes ha sido extraordinaria porque ahora sienten que les ofrecemos algo distinto, con una nueva terraza que invita al encuentro y esto muchas veces complementa la propuesta de combustibles y apela también a clientes que no necesariamente vienen a cargar combustibles” destacó Romairone.

La remodelación de la tienda le llevó a la firma 3 meses y según infor-



maron continuarán con el cambio de imagen en playa durante el segundo semestre. Finalmente, Romairone destacó que a diferencia de otros cambios de imagen o grandes inversiones, ahora los Operadores están más conectados. “A través de la AOYPF y el acompañamiento de los colegas, especialmente lo trabajado desde la Comisión de Tiendas en este caso, uno siente que emprende acompañado, cualquier duda que tenga siempre está un colega para ayudar. El empuje, la solidaridad de los jóvenes a la hora de capacitarse y compartir los conocimientos realmente nos hacen sentir que somos una Red” sentenció. El cambio de imagen se extiende a estaciones de todo el país ya que YPF pretende sumar 350 estaciones con nueva imagen durante 2022. Hace unos meses la empresa Autosur inauguró la “estación del futuro” más austral del país, en Río Grande, Tierra del Fuego, con una gran recepción por parte de sus clientes.■

Espacio de Publicidad

ESTACIÓN SHELL BELLA VISTA SIEMPRE APOSTANDO A LOS CAMBIOS



En la calle Senador Morón 2385, de Bella Vista, Pcia. de Buenos Aires, fuimos recibidos como en otras oportunidades por Mayra Patterson, quien nos brindó su tiempo para esta nota.

EA.- Mayra, ¿Una breve reseña sobre Uds.?

MP.- Shell bella Vista se ubica en Senador Morón y Gaspar Campos en la localidad de Bella Vista, durante más de 20 años fue operada por

EVOCA
GROUP

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. Seguro 1837 - CABA

info@evocagroup.com.ar

Tel.: 54 11 4639-4300

Espacio de Publicidad

Pedro Patterson, quien tomó la Estación en agosto de 1998, previamente había trabajado para Deheza SA. Actualmente, desde octubre 2018, se encuentra operada por su familia (Mónica Pedraza, Mayra, Erica y Alan Patterson), en conjunto se mantienen los estándares y el objetivo que durante años han defendido y por los que han trabajado arduamente, brindando un servicio de calidad y diferenciador, desde la calidad de su personal a la hora de atender, hasta ofrecer un espacio agradable al cliente.

EA: *Te entrevistamos también en tiempos de Pandemia, y por aquel*



Espacio de Publicidad

entonces nos contabas como llevaban el tema tan complejo. Hoy, en esta “nueva normalidad” ¿Cómo están?

MP.- Luego de un período muy complicado por la pandemia, todo comienza a volver a la normalidad, aunque un poco diferente a la de 2019, los protocolos y cuidados aún continúan vigente, para proteger tanto al personal como para que los clientes se sientan seguros.

Si bien actualmente hay una relajación con los cuidados en general de toda la sociedad, hay hábitos que han quedado inculcados como costumbres, las formas, los detalles y la frecuencia de la limpieza, el desin-



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

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

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



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

Espacio de Publicidad

fectar zonas de trabajo o de manos ya son parte de la rutina. En lo que respecta al personal hoy no es tan necesario estar pendiente de estos detalles, aunque con los clientes sigue siendo un tema de discusión.

Se mantienen los puestos de sanitización, el uso de barbijos, guantes, la higiene constante de todos los sectores. Se ve una mayor cantidad de clientes y las ventas comienzan a acomodarse.

EA.- ¿Qué sentís que destaca a tu Estación de Servicio y a su personal?

MP.- Trabajar constantemente con el personal, realizando capacitaciones y reuniones mensuales que permiten escuchar y conversar con el equipo de trabajo, se busca mantener al personal activo, interesado y comprometido, se ha vuelto a trabajar con competencias, premiaciones y compensaciones por desempeño y ventas.

Seguimos creyendo que las competencias y los desafíos son los que mantienen al personal motivado e interesado en tratar de mejorar y no bajar el rendimiento. Entendemos también que son la carta presentación de nuestro establecimiento, depende de ellos que un cliente se vaya contento, pero sobre todo que decida volver y por eso es importante cada visita, como se dice “cada día cuenta”, por eso trabaja-

Espacio de Publicidad



mos también con los encargados para que estén atentos a su equipo de trabajo, para alentarlos, observar su desempeño, colaborarles, recordarle pautas, protocolos, promociones. El trabajo en equipo es fundamental para que todo salga bien.

EA.- ¿Algún proyecto que hayan llevado adelante últimamente??

MP.- A finales de 2021, apostaron a un cambio completo en imagen, modificando el shop para alinearse a los estándares de Shell Select, con el apoyo de Raizen Argentina S.A y el trabajo de la empresa Co-intec SRL, han logrado cambiar la cara de toda la Estación de Servicio, logrando modernizar y maximizar cada espacio para brindar un lugar renovado, elegante, cómodo y agradable al cliente.

Realmente amamos lo que hacemos, estamos orgullosos de ser parte de esta gran compañía como es Shell y muy contentos de saber que siendo segunda generación la compañía apuesta a nosotros y nos acompaña en los cambios. Ponemos lo mejor de nosotros todos los días, estamos comprometidos a brindar un servicio diferenciador y posicionar a nuestra estación entre las mejores.

Estamos orgullosos de todo lo que logro nuestro papá dentro de la compañía. Él nos enseñó a que siempre se puede ser un poco mejor y que siempre hay que caminar porque todo cambia y en eso es en lo que trabajamos, por eso apostamos a este gran proyecto.

EA.- ¿El cliente como tomó esas mejoras?

MP.- Las reformas han dado no sólo mayor comodidad a los clientes, que hoy se encuentran con un amplio salón y un agradable patio exterior para el consumo, baños totalmente renovados y una nueva y mejorada variedad de cafetería y comida, junto a Nescafé, Distribuidora Cañón, Grandwich, Huertas del Pilar, GreenGo, entre otros. También ha mejorado el espacio de descanso para los expertos con la aplicación de la sala de descanso y los vestuarios que además han sido

renovados en su totalidad. Han abierto nuevos puestos de trabajo en shop, ahora que cuentan con una cocina amplia y mejorada que les permite ofrecer una mejor variedad de alimentos.

Este cambio era algo totalmente necesario, la Estación necesitaba una renovación que generara un impacto en nuestros clientes, que nos permitiera adaptarnos a las exigencias de ellos, que atrajera nuevos clientes, nuevas generaciones.

La pandemia nos mostró lo rápido que puede cambiar todo, y nosotros no nos queremos quedar atrás, queremos estar a la altura de las necesidades de nuestros clientes y por eso apostamos a los cambios.

Hoy Shell Bella Vista opera con Pedidos ya, Mercado Pago, Shell Box, y



Espacio de Publicidad

dentro de la plataforma Helixturnos luego de renovar también la bahía de lubricación mejorando su imagen.

Nos adaptamos rápidamente pero no dejamos de darle nuestro toque personal a nuestra estación, valorando a nuestros clientes particulares con promociones, descuentos, sorteos o detalles menores ajenos a la compañía, porque lo que nos importa es que vean que los valoramos, que nos importa que nos elijan, que nos importa que vuelva, que nos importa que se vayan contentos... y trabajamos mucho con los expertos para brindar un atención diferenciadora, agradable y sincera porque la fidelización va más allá de puntos, canjes y premios, pasa por estar atento a lo que el cliente necesita, en escuchar, en un gesto, una atención, un agradable



Espacio de Publicidad

saludo, un lindo comentario, en ver al otro y hacerle saber que importa.

EA.- Gracias Mayra felicitaciones por todo lo hecho hasta ahora, y nos despedimos hasta todos los momentos. ¿Una reflexión final a modo de despedida?

MP.- Este cambio no será el último, tienen planes a futuro para seguir manteniendo la Estación en los mejores estándares en imagen y servicio, con el mismo objetivo de siempre: Estar entre las mejores estaciones de servicio del país y más !!■

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 PAÍS

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

Espacio de Publicidad

MODIFICACIONES IMPOSITIVAS BENEFICIAN A LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Fuente: Chaco Día por Día // FEC



Algunas instancias del Gobierno nacional el oficialismo tiene preparada una iniciativa parlamentaria en la Cámara de Diputados para introducir cambios tributarios - como la forma de imputar y deducir el ajuste por inflación del Impuesto a las Ganancias - que regirán tanto en el mercado de combustibles, como en el de exploración y producción de hidrocarburos.

Si bien son varios los puntos destacables de la posible ley, específicamente hay uno que podría ser ventajoso para las expendedoras de combustibles, al cambiar los parámetros del conocido ajuste impositivo por inflación.

¿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

En este caso, el asesor tributario de la FEC, Sebastián W.J.Vázquez detalló que se equipararía este concepto tanto para las pérdidas, como para las ganancias derivadas del ajuste por inflación. Explicó que hasta el presente, el fisco permite al contribuyente deducir las pérdidas derivadas de dicho ajuste en “tramos” que, según del ejercicio que se trate, se hace en tres o seis ejercicios fiscales.

Pero esto no sucede para el caso de las “ganancias por inflación”, las cuales deben ser imputadas a favor del Estado de una sola vez en el balance anual, en el ejercicio por el cual se generan.

De acuerdo a lo interpretado por el especialista, la nueva iniciativa permitiría que tanto las ganancias como las pérdidas generadas por el mecanismo de ajuste por inflación tributario, se imputen o deduzcan en



los tramos antes mencionados, favoreciendo así al pago del Impuesto a las Ganancias.

El texto implementaría, además, alícuotas para determinar el impuesto a los combustibles líquidos y el impuesto al dióxido de carbono (ICL/IDC), que dejarían de cobrarse con una cifra en pesos ajustada por inflación cada tres meses, para acercarse a un sistema más parecido al que se implementaba hasta el 2016.

Se trata de retornar al régimen de porcentaje fijo sobre el precio del producto, con topes mínimos, lo cual, traería aparejado dos consecuencias inmediatas. En primer lugar, la aplicación automática del porcentaje fiscal sobre el precio final al surtidor, que impactará directamente en el bolsillo del consumidor, aunque no se traducirá en una mayor ganancia para el estacionero. En este sentido Vázquez comentó que de alguna manera podría diluirse frente a la opinión pública la responsabilidad al Gobierno nacional por aplicar o no la carga impositiva, como está sucediendo hasta el momento, aunque cualquier aumento en el precio del producto generaría el mismo impacto y, como es necesaria su autorización, finalmente la suba de los tributos y su impacto en los precios siempre será decisión del Poder Ejecutivo.

FALTANTE DE BILLETES

Esta nota es presentada por



En la actualidad hay una realidad a nivel nacional que representa dificultades operativas, todavía hay mayor circulación de billetes de 100 respecto de los de altas denominaciones representando estas últimas (500/1000) solo el 50% del total de billetes circulantes en la economía argentina, un porcentaje bajo si se tiene en cuenta la pérdida de valor del mismo por el proceso inflacionario.

De hecho, 3 de cada 4 billetes que circulan de alta denominación (1000 y 500) fueron impresos en el gobierno actual. Sin embargo, no llega a alcanzar la demanda de los sectores financieros, que están solicitando que se emitan billetes aún de mayor denominación (5.000) para resol-

ver los problemas que se presentan en el sistema financiero. Además, según expertos, el billete de mayor denominación perdió el 80% de su valor real.

Todo esto lleva a que la cantidad de billetes que necesitan los usuarios aumente “Sabemos que el BCRA continúa trabajando en la producción y distribución de billetes de altas denominaciones, pero distribuir la cantidad de billetes para nivelar su uso a lo largo del país es un trabajo que lleva tiempo, por eso es que aún hay puntos dónde es difícil conseguir billetes de altas denominaciones (500 y 1000), lo cual representa una mayor dificultad a la hora de prestar un servicio a través de los cajeros a los usuarios”, comenta Begoña Perez de Solay, Gerente General de Octagon.

La alta circulación de los billetes de baja denominación acarrea varias problemáticas a resolver, sobre todo en las ciudades del interior. La



distribución conlleva costos altos y tiempo. Tanto en transporte, logística, como tiempo de procesamiento de billetes que complica la operatoria de recarga de cajeros automáticos que no dan abasto.

Los billetes de alta denominación facilitan el abastecimiento de los cajeros automáticos, mejoran el traslado y distribución del efectivo porque requiere movilizar menos volumen. Además, facilita el comercio y operaciones de las personas en la vida cotidiana.

Desde RedATM apuestan a colaborar agilizando la logística de los billetes desde el punto de venta a través de los cajeros. ■

Consultas por modelos de negocio de RedATM:

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

www.red-atm.com.ar





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!



0800 2200 056

comercial@red-atm.com.ar

www.red-atm.com.ar

YPF CONSOLIDÓ SU RECUPERACIÓN

Fuente: YPF



Durante 2021 el EBITDA ajustado de la compañía alcanzó los 3.839 millones de dólares más que duplicando la rentabilidad de 2020 y un 6% superior a los niveles pre pandemia de 2019. El margen sobre ventas fue del 29%, el más alto de los últimos 5 años.

YPF obtuvo en el cuarto trimestre una ganancia neta de 24.730 millones de pesos que, sumado a los resultados positivos del tercer trimestre, le permitieron recuperar prácticamente la totalidad de las pérdidas netas acumuladas en el primer semestre del año.

La compañía logró cumplir con la ejecución de su plan de inversiones por 2700 millones de dólares anunciado a comienzos del año pasado,

que resulta un 70% superior respecto al año anterior y constituye la mayor inversión corporativa del país. En particular, en el cuarto trimestre la compañía invirtió 908 millones de dólares, un 30% superior respecto al trimestre anterior. La producción total de hidrocarburos se mantuvo estable por primera vez luego de 5 años de caídas consecutivas. El trabajo que se realizó durante el año para optimizar la producción permitió cerrar el último trimestre con un incremento de casi 9% en petróleo y 12% en gas respecto de igual período en 2020.

La actividad no convencional continuó mostrando excelentes resultados y actualmente representa más de un tercio de la producción consolidada de la compañía. La producción de crudo no convencional mostró un crecimiento del 62% en el último trimestre respecto a igual trimestre del año anterior, mientras que la producción de gas no



convencional se duplicó en el mismo período. Adicionalmente, en 2021 se completó el mayor número de pozos horizontales desde que comenzó el desarrollo de Vaca Muerta hace 10 años.

Las inversiones, los resultados obtenidos y la eficiencia lograda durante el 2021, le permitieron a YPF mejorar sustancialmente sus reservas que superaron los 1.100 millones de barriles de petróleo equivalentes, la mayor cifra en cinco años y un 24% superior al año anterior. El índice de reemplazo de reservas se ubicó en 229%, la marca histórica más alta registrada en los últimos 20 años.

Por el lado del Downstream, las ventas domésticas de combustibles consolidaron una recuperación anual mejor a lo esperado. En el cuarto trimestre, las ventas fueron superiores en un 7% aproximadamente



respecto a la etapa pre pandemia. Los niveles de procesamiento en las refinerías se recuperaron a lo largo del año, alcanzando una tasa de utilización del 84,7% en el último trimestre del año.

En materia financiera, el flujo de caja libre fue positivo por séptimo trimestre consecutivo, acumulando 882 millones de dólares en el año, lo que permitió disminuir la deuda neta de la compañía que se ubicó en el nivel más bajo desde 2015 y alcanzó un ratio de endeudamiento neto saludable de 1,6 veces en relación con el EBITDA ajustado.

Para el año 2022, YPF tiene planificado invertir 3.700 millones de dólares, lo que representa un incremento de más del 40% en compara-



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

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

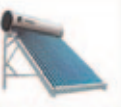


Comprometidos con el futuro de la energía

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












ción al año 2021. El plan de inversiones estará focalizado nuevamente en el Upstream, que concentrará una inversión de 2.800 millones de dólares. Dentro de ese valor, 1.600 millones serán destinados específicamente al desarrollo de la actividad no convencional.

Adicionalmente, la compañía planifica invertir 700 millones de dólares en el Downstream, principalmente en las obras para readecuar las refinerías a las nuevas especificaciones de combustibles bajando el contenido de azufre y proyectos destinados a la evacuación del crudo de Vaca Muerta.

Como resultado de este ambicioso plan de inversiones, la compañía estima aumentarla producción anual de hidrocarburos un 8% en comparación a 2021, lo que significa el mayor crecimiento orgánico de los últimos 25 años. Dicho crecimiento se apalanca en gran medida por el fuerte impulso de la producción en Vaca Muerta que crecerá más del 40% en el año ■



ESTACIONEROS RECLAMAN EL RESTABLECIMIENTO DEL ATP

Fuente: Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina (CECHA).

Esta nota es presentada por



Es para sostener las fuentes de trabajo

Gabriel Bornoroni, presidente de CECHA, detalló que el ajuste de



precios no mejora el panorama de las bocas de expendio. Exige un aumento de las comisiones del 4% para revertir la baja rentabilidad.

Los precios de los combustibles aumentaron entre un 9,5% y un 15%, según las características del producto. De este modo, ya es la segunda suba en lo que va del año, alcanzando así un alza cercana al 21,6% luego de un 2021 y principios del 2022 donde predominó el congelamiento, con más de ocho meses sin que se hayan modificado los valores en las pizarras.

Sin embargo, la inflación interanual es de 50,7% y desde el sector estacionero afirman que esta alza de precios no es suficiente para paliar la baja rentabilidad de las bocas de expendio, por lo que advierten sobre el contexto crítico que atraviesan.

“La rentabilidad está por el piso. Esta suba no viene a solucionar ningún problema porque la incidencia de este incremento es residual. Hay que calcular que al estacionero le queda limpio un 2,5 por ciento del aumento actual, y eso no llega a 1 punto de la rentabilidad”, aseguró Gabriel Bornoroni, presidente de la Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina (CECHA).

El titular de CECHA explicó que se requiere una actualización en las comisiones que reciben las Estaciones de Servicio por cada litro de combustible vendido para que mejore la utilidad. “Si nos dan cuatro puntos porcentuales respecto a lo que está el precio actualmente, los negocios serían sustentables económicamente y el sector dejaría de estar en estado de crítico”, declaró Bornoroni en diálogo con este portal de noticias.

Es preciso mencionar que cerca del 50% de las bocas de expendio está en situación límite, lo que pone en jaque el futuro de 30.000 trabajado-

res y sus familias. A tal punto que estiman que, de continuar este panorama, “será difícil de remontar especialmente para aquellas Estaciones cuyos volúmenes no superen el punto de equilibrio de los 315.000 litros/mes que hoy operativamente se requiere para funcionar”.

Por todo ello, desde CECHA piden que haya intervención del Gobierno para avanzar en un acuerdo entre las petroleras y las Estaciones de Servicio. Incluso, proponen que el Estado determine condiciones tributarias para las compañías que permita mejorar el margen de rentabilidad y, el restablecimiento del REPRO o ATP para el sector, con tal de sostener las fuentes de trabajo que hoy corren peligro.

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 libre consulta y asesoramiento. Información permanente de los novedades del mercado, repuestos y maquinarias. Atención de todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren atiende a todo el mercado de accesorios para Estaciones de Servicio y repuestos a través de nuestra propia base de datos actualizada por medio de nuestro equipo de campo electrónico interactivo.



PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

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







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
kefrenargentinassrl@speedy.com.ar • kefren@netizen.com.ar
www.kefrenargentina.com.ar



TENDENCIAS

Fuente: McCann – Retail Customer Experience –
Interpretado por AOYPF



¿Dónde queda el factor humano en un mundo automatizado y sin fricción?

Las empresas buscan brindarles a los clientes posibilidades para adquirir sus productos y servicios sin mayores dificultades, pero el valor humano es el que sigue marcando la diferencia.

Durante los últimos años los medios de pago digitales han revolucionado la forma en que los usuarios pueden pagar por los servicios o productos que consumen. Su velocidad, seguridad y facilidad de uso hacen que

Esta nota es presentada por



todos los clientes, sin importar el rango etario, valoren esta herramienta para tener una experiencia “sin fricción” a la hora de consumir.

Ante un mundo de consumidores que cada vez valoran más su tiempo, la experiencia de compra “sin fricción” es la que reinará en el futuro y todas las empresas lo saben. Durante 2022, una de las tendencias que atravesará las tiendas de EE.UU. será el self-check out, algo así como el auto-pago de lo que se consume.

Sin embargo, el futuro sin fricciones se extiende mucho más que a las formas de pagar. Se trata de reducir el tiempo y las posibles frustraciones que puedan generarse en el cliente a la hora de consumir productos



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

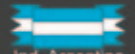


Calzas para camiones



Topes de estacionamiento

Visite nuestra pagina web : www.botanmol.com



o servicios. La señalización clara dentro de la tienda o en la playa reduce la fricción, una App que funcione e informe al cliente de las promociones también así como lo hace un producto que cumpla con las expectativas de lo publicitado y lo esperado por el cliente.

Estos detalles son sólo algunos de los que componen un mundo y una experiencia de compra sin fricciones que sin duda son valoradas por los clientes. Sin embargo, al reducir la interacción de los clientes con los colaboradores, estas se vuelven cada vez más importantes. Son el anclaje que une a la marca con el consumidor.



DATAOIL

DISTRIBUIDOR

GILBARCO VEEDER-ROOT

CONOZCA EL NUEVO PACK UPGRADE STATION GILBARCO

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

Según McCann (consultora y productora de comunicación integral) el 77% de las personas cree que las conexiones humanas y emocionales son más débiles hoy que en el pasado. En este sentido, la conveniencia de la vida sin fricción debe ser acompañada por el “toque humano” para crear una experiencia del cliente completa. El 75% de los consumidores de la generación Z consideran la experiencia de comprar en una tienda física más disfrutable que comprar online.

El futuro sin fricción es una realidad inevitable, pero en ese contexto, generar posibilidades de fricción “positiva” será un factor diferencial para los clientes. El desafío de las empresas estará en encontrar esos momentos en que sus colaboradores puedan y deban hacer las diferencias, además de ofrecer todas las facilidades que sus clientes esperan de la experiencia de compra. ■



INTIMACIÓN CONTRA EL DESPACHO A DOMICILIO DE COMBUSTIBLES

Fuente: Agenda Energética

Esta nota es presentada por



Luego de los intentos de puesta en marcha de un camión Delivery de combustibles por parte de Axion, la FEC, en representación de los estacioneros, libró una carta documento dirigida a la Secretaría de Energía y otra a la compañía Panamerican Energy, para advertirles sobre la ilegalidad de dicho procedimiento comercial.

En la nota advierten los dirigentes que acorde a la defensa del interés gremial del sector operador minorista de expendio de combustibles en lo que respecta a sistemas de despacho minorista de combustibles por medios móviles, consideran al mismo como un contrasentido en

relación a los elevados estándares de seguridad, personal y medioambiental, que son impuestos a los expendedores de combustibles en el renglón minorista.

“No se advierte con claridad bajo qué criterios de seguridad, y bajo qué propósito comercial la firma Pan American Energy S.L. dispondría de un canal de comercialización minorista por medios ambulantes, desde que tal iniciativa pone en cuestionamiento la validez de todos los procedimientos de seguridad, instalaciones y medios de contralor vigentes y aplicables a toda la red de expendio de combustibles de uso automotor, sea que operen bajo vuestra denominación marcaría o no”, agrega la misiva elaborada por el Asesor Letrado Fabián Tobalo.

Firmada por el Presidente Julio Alonso y el Tesorero Juan Carlos Basílico, recordaron que cuando en el pasado reciente una Compañía petrolera que opera en el País con posición dominante de mercado



dispusiera similar iniciativa comercial, *“hemos considerado la misma como una nueva práctica abusiva de posición dominante de la aludida firma petrolera, en perjuicio no solo de los operadores minoristas, sino también de su propia red abanderada, que se ve expuesta a una competencia desleal”*. Finalmente alertaron que se opondrán férreamente al desarrollo de canales de distribución minorista de combustibles de uso automotor que soslayan la totalidad de las exigencias de seguridad vigentes para tal actividad y/o que conlleven una práctica comercial desleal y/o lesiva de libre competencia.

“Por el contrario, alentamos a las firmas refinadoras que operan en la República a seguir promoviendo el desarrollo de sus redes de distribución en términos que aseguren el libre acceso al mercado de operadores y consumidores y que garanticen la seguridad de la operatoria de despacho minorista, para las personas, bienes y el medioambiente”, sentenciaron. ■

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



ESTACIONEROS ADVIERTEN POR LA SUBA DEL CRUDO

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

Porque ya está repercutiendo en la operatoria de las petroleras

Los expendedores temen que la escalada del Brent a causa de la invasión rusa, impulsen un sendero de valores al surtidor difícil de prevenir.

La volatilidad que causa en el mercado energético la guerra impulsada por Rusia y las restricciones comerciales que la Unión Europea y EEUU impusieron contra una de las grandes potencias en petróleo y gas, re-

percute en las Estaciones de Servicio argentinas que vienen enfrentando problemas de abastecimiento y rentabilidad de carácter local.

“Una escalada muy fuerte con sanciones al sector energético ruso, provocará en pocos días que ese país deje de cumplir con los contratos de entregas de gas y petróleo y por ende, los precios continuarán su alza de forma muy elevada durante mucho tiempo”, analizó el presidente de la cámara de Expendedores de Santiago del Estero Pedro Llorvandi.

La semana avanza con el valor del barril entre 108 y 113 dólares, lo que llevará al sector energético a soportar presiones económicas para sostener un precio local subsidiado del insumo que hoy está en menos de la mitad.



“La disparada del petróleo será acompañada por el gas y si tenemos en cuenta que Argentina necesita importar gran cantidad de fluido para el invierno, se pone en duda también el precio futuro del GNC”, expresó Llorvandi, quien además es secretario de CECHA.

“Desde las Estaciones de Servicio estamos asumiendo que esta suba importante en el precio del petróleo repercutirá en la operatoria de las petroleras nacionales”, advirtió el directivo poniendo en duda la estabilidad de los combustibles. En este contexto, Llorvandi expresó que la situación se tornará “insostenible”, debido al congelamiento de precios que se mantuvo durante más de ocho meses. “La nafta argentina está muy atrasada con respecto a otros países”.

“Los valores en las bocas de expendio están rezagados en un 30 por ciento si los comparamos con los de la región, ¿cómo es posible que los estacioneros sostengamos con nuestro capital de trabajo este escenario?”, se preguntó indignado el titular de CEPASE. ■



ASOCIACIÓN DE OPERADORES DE YPF - 10 AÑOS

Esta nota es presentada por



Fuente: AOYPF Asociación de Operadores de YPF



La Asociación de Operadores de YPF, organización que nuclea a los operadores de la red de comercialización más grande del país, celebrará el próximo 4 de mayo el décimo aniversario de su fundación, rememorando sus comienzos y destacando los principales momentos de su trayectoria durante la última década.

Es que el proceso de creación de la AOYPF no fue para nada sencillo. La organización surgió en abril del 2012, cuando un grupo de Operadores de YPF de quince provincias se autoconvocaron en la ciudad de Córdoba, pocos días después de la nacionalización de la mayoría del capital de la compañía YPF.

Aquel grupo de Operadores se reunió con el fin de analizar la situación



de la red y los problemas que se venían acumulando en la relación con YPF en la última etapa (2009-2012) y la falta de una representación colectiva para defender los derechos de los comercializadores de YPF que había sido uno de los elementos que permitió el deterioro de las condiciones contractuales y de los ingresos del negocio. En ese contexto, se definió cuál sería la mejor estrategia para iniciar un diálogo formal con YPF para poder revertir esta situación negativa acumulada durante varios años.

De esa reunión fundacional realizada en Córdoba derivó el armado de una comisión promotora de la Asociación de Operadores de YPF, que se reunió días después con los representantes de la intervención de la compañía, iniciando el diálogo directo con YPF, y se instaló en Buenos Aires para convocar a una asamblea constitutiva que se realizaría a mediados del mes de mayo.

Según informaron desde la AOYPF los primeros trámites para cumplir

con las normativas legales “fueron complejos, se debió juntar documentación contrarreloj, pero se pudo completar un primer grupo de 65 empresas operadoras que serían las habilitadas legalmente para ser las fundadoras, según lo requería la ley de sociedades”.

De esa asamblea constitutiva surgió la primera Comisión Directiva provisoria y la aprobación de los estatutos, su inscripción en la Inspección General de Justicia para obtener el reconocimiento como persona jurídica representante de los operadores de YPF a nivel nacional y con ello el inicio formal de existencia de Asociación de Operadores de YPF.

ACCESORIOS PARA TANQUES Y SURTIDORES

eSea 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

ZEPPiNi
ECOFLEX

“Un grupo de casi 100 operadores debieron sumarse pocos días después como socios, aunque venían participando desde el primer momento. Y en el transcurso de estos 10 años, casi el 80 por ciento de los Operadores de YPF de todo el país se han sumado como asociados de la entidad que los representa, y el número crece año a año” confirmaron desde la Asociación.

A partir de la asamblea fundacional, los representantes elegidos por la entidad interactuaron con YPF y comenzaron un largo camino para revertir la situación comercial y contractual de la red que, según informaron desde la AOYPF *“a la vista de todos y fruto de la falta de representación colectiva y de que ninguna entidad se hiciera cargo de defender los derechos de los Operadores, se había agravado en forma paulatina desde el 2009. Esto incluyó situaciones abusivas, incumplimiento de pautas contractuales y ruptura de una relación comercial histórica que se mantenía con la compañía”*.

Esa tarea de reconstrucción ha llevado muchos años y resulta la razón de ser de la AOYPF, y el principal sustento para su continuidad, el centro de su accionar y de sus gestiones: *“representar a la red ante la petrolera y defender los intereses de los operadores, entre otras cosas, para no repetir la historia de una etapa fatídica que ningún operador de YPF olvida aun hoy”*.

El proceso de creación de la AOYPF, iniciado en Córdoba el 18 de abril de 2012 y el 18 de mayo del mismo año con la mencionada asamblea constitutiva en Buenos Aires, es el que se celebrará el día 4 de mayo por la tarde en un evento a realizarse en el marco de la Expo Red YPF 2022 y se coronará con una cena por la noche.

Según informaron desde la AOYPF a través de un breve adelanto de información enviado el lunes, la Asociación invitó a todos los Operadores a reservar la fecha del 4 de mayo para compartir esta conmemoración de 10 años *“de construcción colectiva en defensa de los intereses de los operadores de YPF”*, además de estar atentos al momento en que se lanzarán a la venta las tarjetas para la cena, con el fin de sumarse, ya que las plazas *“serán sumamente limitadas”*. ■





NOVEDADES SOBRE RUEDAS FEBRERO 2022

Fuentes: ADEFA – ACARA - CCA

Esta nota es presentada por



Gran suba en la producción de autos

ADEFA, la Asociación de Fábricas de Automotores, informó que el mes pasado se fabricaron 37.661 autos en nuestro país, una gran cifra que evidenció un aumento del 101,9 %. Frente a febrero de 2021, subió un 72,7%.



Con estos números, el acumulado anual llegó a 56.132 vehículos; un 22,1% más que en el primer bimestre del año pasado.

La exportación generó esta gran subida, puesto que el mes pasado los envíos al exterior aumentaron un 33% frente al mismo mes del año pasado. El acumulado anual de la exportación alcanzó un 8,7% más que en el primer bimestre de 2021; y las exportaciones de febrero representaron un 53,2% de la producción del mismo mes.

Cayó la venta de 0 km.

La Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA), dio a conocer que el mes pasado, la venta de vehículos 0 km reflejó una caída interanual del 5,1%.

Se patentaron solo 28.928 unidades, cuando en febrero del año pasado, se habían patentado 30.483.

El acumulado anual, es de 72.463 unidades; un 9,7% menos comparándolo con las 80.210 registradas en el período enero-febrero de 2021.



Otro descenso en la venta de Autos Usados

Según datos de la CCA Cámara del Comercio Automotor, volvió a descender la venta de autos usados en la Argentina, puesto que en febrero se realizaron 121.553 transferencias, retrayéndose en un 2,9% si lo comparamos con el mismo mes del 2021, cuando se vendieron 125.189 unidades.

Con las transferencias de febrero, se llegó a un total de 239.411 en el primer bimestre.

Es así que se registra una baja del 7,01% frente al período enero-febrero de 2021, cuando se transfirieron 257.708 vehículos. Por último, frente a enero (117.858), febrero registró una suba del 3,14%.



LOS COSTOS DEL TRANSPORTE DE MERCADERÍA FEBRERO 2022

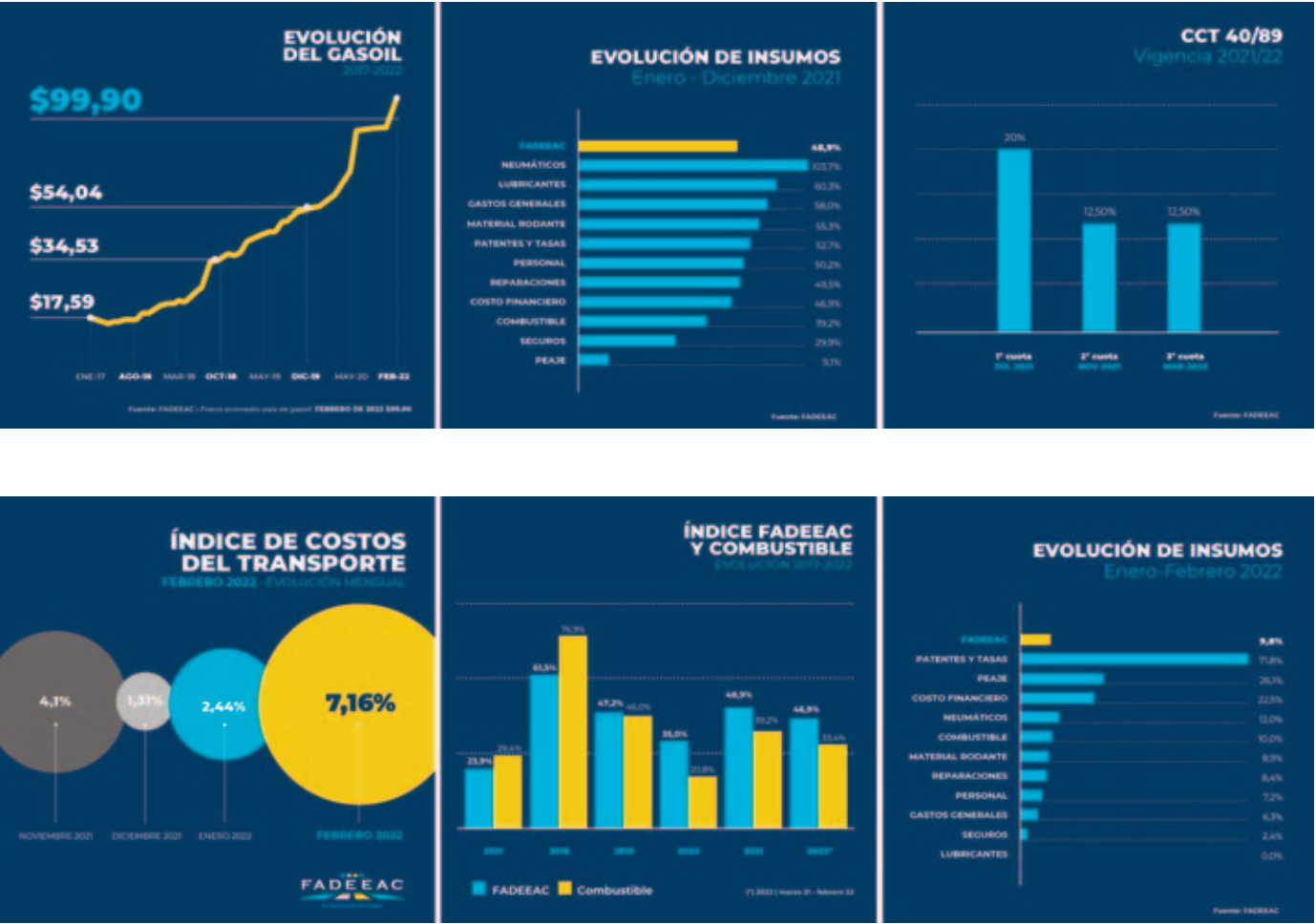
Fuente: FADEEAC



El Índice de Costos de Transporte elaborado por FADEEAC (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas) exhibió en febrero de 2022 un marcado incremento de 7,16%, tras registrar en el 2021 un aumento acumulado 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 sostenida de la actividad económica.

Con el incremento de febrero, la variación acumulada alcanza casi el 10% en el bimestre y se ubica en 47% en los últimos doce meses, luego de cerrar el año 2021 en 49%, y tras los considerables aumentos de costos en 2018 con un récord de 61,5% y 2019 (47%). Del mismo modo, la entrada en vigencia de la tercera cuota de salarios del con-



venio colectivo en marzo (+12,5%) implica un piso acumulado de costos de 13% para el primer trimestre del año.

El estudio, realizado por el Departamento de Estudios Económicos y Costos 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 febrero, la mayoría de los rubros mostraron fuertes subas. En primer lugar, se destaca el aumento del Combustible, alcanzando casi el 10% (9,76%), abarcando tanto el segmento mayorista como minorista, y en un marco de precios récords y fuertes tensiones en el mercado internacional.

En segundo lugar, el aumento del costo laboral con la incorporación de la asignación extraordinaria no remunerativa rubricada en el mes de diciembre de 2021, con su impacto directo en Personal-Conducción (7,21%) y en los rubros componentes relacionados Reparaciones (4,68%) y Gastos Generales (5,31%).

A continuación, se encuentran los rubros relacionados con el equipo de transporte que, al igual que en los meses precedentes, volvieron a traccionar también sobre el Índice General.

En este contexto, nuevamente Neumáticos, exhibiendo otro marcado aumento (+6,06%) -tras registrar el récord de aumento en 2021-, y Material Rodante alcanzando una suba de 3,56%, en el marco de la política de minidevaluaciones del tipo de cambio oficial y la continuidad de restricciones cambiarias y de importaciones. Para finalizar, el aumento en Peajes fue de 26,12%.

El resto de los rubros (Lubricantes, Seguros, Patentes), con excepción del Costo Financiero (14,04%), no sufrieron modificaciones con respecto al mes anterior.

Con el marcado incremento de febrero (7,16%) continúa muy sostenido el aumento de costos en el Transporte de Cargas, operando, como se viene señalando, en un contexto económico inflacionario general, si bien con indicadores de progresiva recuperación en la actividad económica.



PROTECCIÓN DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS EN ESTACIONES DE SERVICIO

Fuente: CAMBRE

Condiciones de Protección (Según VDE 0165)

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 cual-

quier 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)

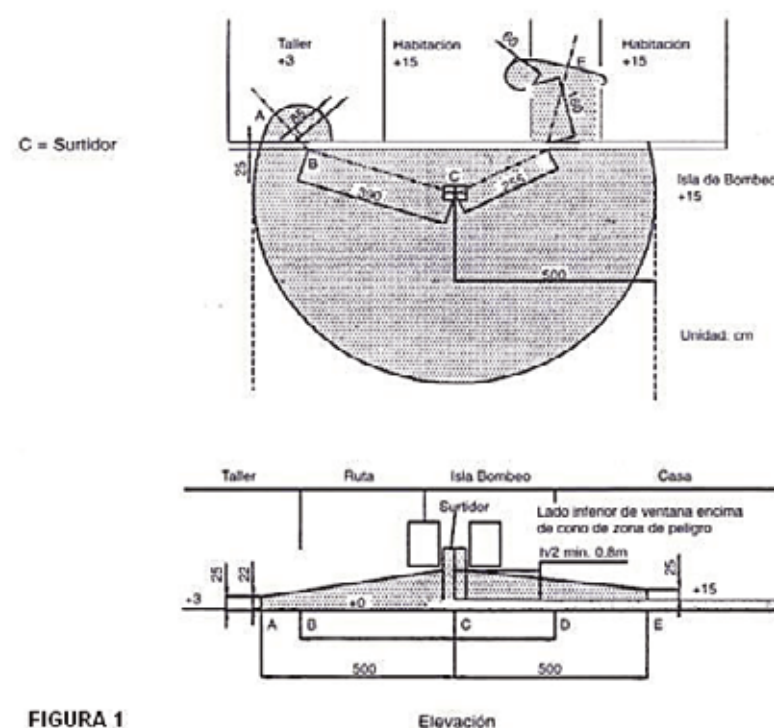


FIGURA 1

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.

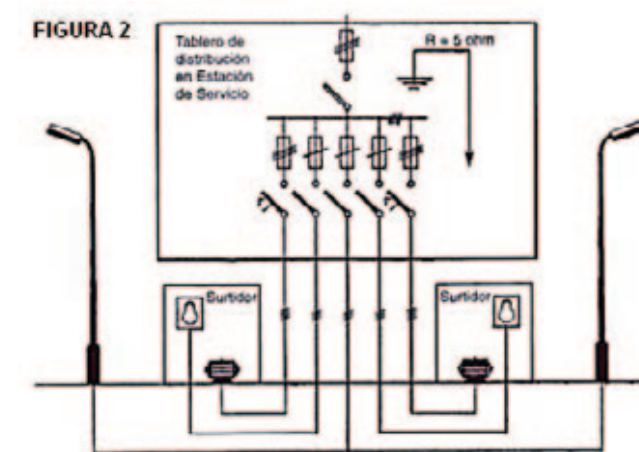
Que deben ser apropiados para gases inflamables o vapores (G3) y si están dentro de cajas a prueba de explosión, cumplir con la clase I.

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)

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 (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.

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 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.■



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

Esta nota está presentada por



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

Industrias Edigma, empresa argentina, con 12 años de experiencia, se ha convertido en referente del mercado de rejillas de desagüe perimetrales, tapas de inspección y tapas trincheras, proveyendo a Estaciones de Servicio de todo el país. Su catálogo, pensado para reducir los tiempos de diseño y de obra, ofrece distintas opciones para lograr una inversión eficaz.

Antes de avanzar en la elección de los distintos modelos, al diseñar los canales perimetrales y sus rejillas, es importante tener en claro cómo será la circulación de vehículos dentro de la Estación. El primer paso es definir los sectores y determinar por donde transitan habitualmente vehículos livianos, como autos y camionetas, y por donde camiones, colectivos, u otros vehículos de gran porte.

Si bien es recomendable, a fin de maximizar la durabilidad, que las rejillas se transmiten de forma transversal, hay sectores donde inevitablemente los camiones, autoelevadores u otros vehículos de gran porte deberán maniobrar. Es importante utilizar rejillas anti-tracción, en aquellos sectores por donde el tránsito de vehículos pesados puede traccionar sobre las rejillas, para evitar que al maniobrar sobre ellas, las mismas se debiliten o rompan.

La línea ED-RT de Industrias Edigma, fue diseñada para tránsito de vehículos pesados con maniobras, y cuenta con modelos de 25, 30, 40 y

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS

- ENVIOS A TODO EL PAIS
- AMPLIO STOCK GALVANIZADO

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

info@industriasedigma.com.ar

50 cm. Si bien toda la línea RT es utilizada en centros de logística, plantas industriales, e incluso tendidos urbanos, el modelo ED-R250-RT es el favorito de los Estacioneros.

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

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



MEDICIÓN DE LA EFECTIVIDAD DE LA PROTECCIÓN CATÓDICA

Fuente: Sergio Echebarrena

se@imastec.com - www.imastec.com

Esta nota es presentada por

**ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL** Digital



La medición de la efectividad es un método indirecto: Consiste en medir el potencial entre el tanque y una hemipila (por lo general de cobre sulfato de cobre) que debe apoyarse sobre el terreno encima de cada uno de los tanques.

Sin entrar en detalles técnicos, se considera que la estructura está protegida si al momento inmediatamente posterior a la interrupción de la corriente de protección, el potencial medido entre el tanque y la hemipila es de al menos -850 mV.

En algunos casos se admiten otros criterios, pero en todo caso debe mencionarse la norma invocada y la justificación en particular.

Es muy importante remarcar:

- No son confiables las mediciones realizadas sobre las plateas de hormigón
- Las mediciones deben realizarse sobre el terreno y encima del tanque
- No debe medirse sobre el (o los) ánodos de sacrificio o electrodos dispersores

Cuando las instalaciones son nuevas, puede preverse la instalación de electrodos de referencia permanentes o de orificios para las mediciones periódicas.

Alternativa a los métodos tradicionales

Cuando no han sido instalados electrodos de referencia permanente o no se han previsto orificios en el pavimento de la playa para realizar mediciones con electrodos de referencia portátiles, se puede pensar en una alternativa que es la utilización de testigos de corrosión:



Los dispositivos conocidos como cupones o testigos de corrosión se utilizan para estimar:

1. Potencial ON y OFF minimizando la influencia de los potenciales I_xR sin necesidad de interrumpir las fuentes de corriente (rectificadores, ánodos, etc.)
2. Densidad de corriente (continua o alterna)
3. Polarización-Despolarización
4. Evolución de la corrosión

Los cupones son piezas de acero de superficie determinada y composición conocida que se instalan en el electrolito, en las cercanías de la estructura protegida por un sistema de protección catódica.

Mediante un electrodo de referencia permanente o portátil, ubicado muy cerca de la probeta para evitar sumar potenciales I_xR , puede registrarse el potencial de dicha pieza de acero.

Esta pieza de acero desnudo, se conecta mediante un cable a una caja externa que posibilita conectar y desconectar el cupón a la estructura protegida.

Así, es posible estimar la densidad de corriente de protección en una falla en el revestimiento de una superficie similar al cupón, el potencial ON y, desconectando la probeta de la estructura, el potencial OFF.

También es posible medir la densidad de corriente alterna en el circuito cupón-estructura-terreno y, por supuesto, la densidad de corriente

continua del sistema que permite establecer un potencial determinado. Mediante registradores de potencial, es posible obtener información sobre las características de la polarización y despolarización del acero en el sistema de protección catódica sin necesidad de interrumpir la corriente de protección a la estructura principal, simplemente interrumpiendo la conexión eléctrica entre la probeta y la estructura.

Así, un cupón bien diseñado y ubicado, permite medir con bastante aproximación la efectividad del sistema de protección catódica sobre la estructura bajo estudio (gasoducto, oleoducto, tanque, etc.) registrando los potenciales involucrados y si se verifica pérdida de material del mismo.

Evolución de la corrosión

Inicialmente la probeta o cupón, tiene una resistencia eléctrica que es proporcional a las dimensiones de la misma (longitud y sección).

Si la probeta, ya instalada sufre un proceso de corrosión, perderá material y, por lo tanto aumentará el valor de la resistencia eléctrica de la misma. El aumento de dicha resistencia será proporcional a la pérdida de material y, por lo tanto, una medida directa de la velocidad de corrosión.

Modelos de cupones y probetas

1. Superficie:

Los modelos estándar presentan superficies de 10 y 20 cm², respectivamente. Sin embargo, a pedido del usuario, puede fabricarse probetas con otros valores de superficie.

2. Conexiones

Mediante un cable y conector especial, el dispositivo puede conectarse en una caja instalada en un mojón al sistema de protección catódica bajo evaluación o control. En este modo, la probeta recibirá la corriente del sistema de protección catódica y podrá evaluarse la efectividad o no del mismo.

Si se agrega al sistema un electrodo de referencia permanente, a la medición de resistencia (corrosión) podrá sumarse el valor de



potencial ON y OFF de la probeta simplemente accionando un pulsador y utilizando un multímetro o registrador de potencial.

De este modo, se podrá correlacionar los niveles de potencial con la evolución de la corrosión.

3. Mediciones

a. Medición de resistencia

En este caso, mediante un instrumento especial diseñado y fabricado por EPCA, puede leerse 'in situ' la resistencia actual de la probeta con el fin de comprobar su integridad

b. Medición de Potencial ON-OFF

Con la incorporación de un pulsador que interrumpe la conexión eléctrica entre la probeta y, por ejemplo, el gasoducto bajo estudio, podrá medirse alternadamente el potencial ON y el potencial OFF de la probeta.

Por supuesto, puede conectarse a los bornes del pulsador, un interruptor automático que repita ciclos ON-OFF con el fin de registrar con un instrumento especial, los potenciales ON-OFF de acuerdo a los procedimientos indicados en las normas.

c. Otras mediciones

Opcionalmente, puede sumarse la medición de densidad de corriente continua y alterna.

En cada situación particular, tipo de protección catódica (galvánica o impresa), distribución de ánodos y tanques, etc., se puede diseñar el sistema de testigos para disponer de mediciones efectivas para monitorear el sistema de protección catódica.

¿Qué debo esperar cuando pido cotización y asesoramiento?

Todo depende de lo que uno espera de su propia empresa y de su funcionamiento.

Si solo se necesita un certificado sin demasiado respaldo pero suficiente para cumplir con una normativa, vale aclararlo, no demasiado bien definida; puede encontrarse quien le cotice telefónicamente una instalación mínima que, con unas mediciones dudosas, certificará que el o los tanques están protegidos.■



Si su expectativa es instalar un sistema que proteja a su instalación de la corrosión, que cumpla con las normas internacionales vigentes y con las que, más temprano que tarde, serán exigidas en la Argentina; no espere de su proveedor una respuesta rápida ni sencilla. Exija una memoria de cálculo y mediciones previas, si la instalación no es nueva. La diferencia final en costo económico, ambiental y de seguridad, puede ser dramática.

Normas

Las normas que se utilizan habitualmente son las de la NACE

Diseño y construcción del sistema de protección catódica: RP0285

‘Corrosion control of underground storage tank systems by cathodic protection’

Mediciones: TM101 ‘Measurement techniques related to criteria for cathodic protection on underground or submerged metallic tank systems’

SP0104-2014 The Use of Coupons for Cathodic Protection Monitoring Applications

EL ESTUDIO DE SUELOS PARA TANQUES DE COMBUSTIBLE

Por: Liliana Ortiz Arancibia
Lic. En Higiene y Seguridad - www.gestionar.com.ar

Esta nota es presentada por



Aquellos predios que realicen actividad pública o privada y que tengan tanques de combustibles subterráneos o aéreos en CABA deberán cumplir con la Res. 326/APRA/2013, inscribiéndose todos los tanques que estén en uso o se encuentren desactivados sin excepción.

La inscripción se realiza ante el Registro de Sitios Potencialmente Contaminantes, debiéndose hacer a través del T.A.D. (Trámites a Distancia) con un profesional con incumbencias en la materia y que actuará como responsable técnico, quien deberá estar habilitado ante APRA.

El Área de Sitios Pot. Contaminantes evalúa aquellos sitios que pueden

estar potencialmente contaminados, la remediación en caso de corresponder, el retiro de los tanques, el Estudio Hidrogeológico y los Niveles Guías, pero para comprender mejor vamos a definir estos dos últimos términos que significan.

Estudio Hidrogeológico como lo define el Art. 3 de la Res. 326, es cuando se determina la presencia o ausencia de sustancias contaminantes en un sitio y sus alrededores.

Niveles Guía de Calidad Ambiental: grado de concentración de una sustancia en el suelo, subsuelo y/o agua subterránea, que se ha determinado de forma genérica en base a estudios toxicológicos, por encima del cual se considera que el sitio se encuentra contaminado

En el estudio Hidrogeológico para poder determinar si hay o no contaminación se deberá realizar varios pasos a saber:

Se Analiza las actividades presentes y pasadas. Búsqueda de información y diagnóstico para comprender las posibles interacciones entre la actividad y el medio. Recopilación de toda la documentación e información disponible (planos, imágenes de satélite/fotografías aéreas y otros)

Se Determina la dirección de escurrimiento del agua subterránea, perfiles de suelos y la altura en que se encuentra la superficie freática para cada punto de toma de muestra realizada

Se realiza el Estudio de suelo en el entorno inmediato del sector tanques, sacando varias muestras del mismo a diferentes niveles.

Se Construyen pozos de monitoreo de freáticos para el muestreo de agua freática. Estos pozos estarán localizados en el área de los tanques, indican o descartan la presencia de contaminación de químicos contaminantes en agua freática. (FLNA) asimismo, estas obras quedan como pozos de monitoreo para próximos estudios que APRA pueda exigir. En la actualidad es obligatorio hacer 4 muestras de agua en un año después de haber presentado el estudio hidrogeológico y este haya dado dentro de los parámetros de los niveles guías.

Se realiza el Estudio de agua subterránea en el sector de tanques. In-



dicando la presencia o no, características y espesor de fase libre sobrenadante.

Las muestras de agua y suelo que se extraen para garantizar la integridad de las mismas se realizan con el Formulario de Cadena de Custodia que efectúa el laboratorio inscripto en RELADA, quien realiza el traslado en vehículos seguros asegurando el mantenimiento de las condiciones de preservación de las muestras.

El laboratorio analiza las muestras de hidrocarburos totales tales como: BTEX (Benceno Tolueno Etilbenceno Xilenos Totales), Plomo, Tetraetilo, etc.

Una vez obtenido los resultados se confeccionará el INFORME FINAL, donde se realiza el Relevamiento de los parámetros sobre la base de guías y procedimientos de las normas requeridas (USEPA - ASTM); obteniendo las conclusiones de los análisis de muestras líquidas y sólidas; explicando las tareas de campo con una descripción del medio local donde se emplaza el establecimiento, plano y cortes ilustrativos. Además Se Detallan los trabajos realizados en el sitio, número de perforaciones, tipo e identificación de las mismas, determinaciones analíticas realizadas, instrumental, método empleado en el relevamiento topográfico y equipamiento; Datos relevados naturales y sociales; Planilla

con datos de perforaciones, tabla de resultados analíticos, protocolos de análisis, datos de campo y las conclusiones; Análisis del encuadre legal y normativas aplicables para las condiciones ambientales existentes en suelos y freático que pudieran presentar contaminación.

Si en el Estudio Hidrogeológico se ha obtenido los resultados dentro de los parámetros normales APRA extiende el Certificado de Constancia de No Necesidad de Recomposición Ambiental (CNNRA), con lo cual el establecimiento puede levantar la inhibición que tiene en el lugar, pero en el caso que quieran realizar cambio de rubro o inclusive la venta del inmueble se deberá realizar la extracción de los tanques salvo en aquellos casos según define el Anexo 3 de la Res. 326/2013 que por imposibilidad Técnica y siendo fundamentado por un profesional idóneo se le autorizará la NO erradicación de los tanques por parte de APRA. ■

Leyes Ambientales de CABA

-Res. N° 326-APRA/2013 (Sitios Contaminados – Evaluación y Recomposición Ambiental – Procedimiento extracción de SASH – Contenidos del PRA y del Estudio de Información Ambiental – Niveles Guía). -Res. Secretaría de Energía Nación N° 1102/04 – Art. 35 (Cierre Definitivo). -Ley N° 2214 (Ley de Residuos Peligrosos): arts. 28 a 31 (cierre de actividad/generación eventual) y 50/51 (Operación In Situ). - Resolución APRA 565/14- Suspensión de Trámites Ambientales -Ley Nac. 24051/1991- Manifiesto de Transporte-

FILTROS Y PURIFICADORES DE SURTIDORES PARA MEJORAR EL COMBUSTIBLE

CIRCUIT ZOLDER SRL

e-mail: zoldersrl@gmail.com // www.zoldersrl.com.ar



Con la máxima calidad que nos tiene acostumbrado Filtros Darnet los filtros para surtidores son una excelente opción a la hora de reponer sus filtros, en una estupenda ecuación de precio y calidad.

Filtros Darnet se encuentra en el mercado argentino desde 1954, años de experiencia avalan esta marca junto con nosotros CIRCUIT ZOLDER SRL con más de 15 años distribuyendo la marca. Importantes Estaciones de Servicio a lo largo y ancho del país comprueban la calidad de estos filtros de combustible.

Purificadores químicos de combustible

Purificación y filtrado en dos etapas: la primera etapa, filtrado químico

a través de productos capaces de absorber moléculas de gas, líquidos y sólidos que se encuentran disueltos o mezclados en el gasoil, y la segunda etapa, filtrado mecánico a través de elementos filtrantes celulósicos (papeles especiales) con poros capaces de retener partículas de hasta 2 micrones (μm) de diámetro. Con el sistema de filtrado químico, se obtiene un gasoil notablemente más limpio en relación a los sistemas de filtrado convencionales que existen en el mercado, protege todo el sistema de inyección y alarga la vida útil de todos los filtros y el paquete aditivo.

Existen distintos modelos, uno para cada necesidad, puede reemplazar su filtro convencional por un purificador químico de combustible.

La diferencia notable que hay con un filtro convencional, es que estos purificadores químicos modifican el gasoil molecularmente, esto le permite a usted usar cualquier gasoil en motores que utilicen Euro 5, ya que el mismo filtro se encargará de purificar el gasoil a niveles nunca antes visto, imagínese utilizando un gasoil de alta calidad sumado a estos purificadores.

Tenemos modelos para Gasoil, biodiesel puro, nafta, entre otros.■

PUMA ENERGY OFRECIÓ NOVEDADES PARA EL CAMPO EN EXPOAGRO 2022

Fuente: Puma Energy

Esta nota es presentada por



Puma Energy, se presentó una vez más en Expoagro, y en un stand que alcanzó los 900m², recibió a cada visitante en un espacio con distintas actividades diarias, información de los productos y propuestas de entretenimiento que se pudieron disfrutar durante la jornada, con autos de competición y un simulador de carreras.

Como parte de su estrategia para continuar apoyando al sector agropecuario en el país, Puma Energy cuenta con importantes socios estratégicos y durante este año brindará múltiples beneficios a partir de

ofertas competitivas y soluciones para los productores.

La consolidación de la alianza realizada en 2019 con la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) permite ofrecer a los asociados un portafolio integral de combustibles con la más alta calidad, fertilizantes y semillas en los principales puntos productivos.

Por otro lado, la compañía continúa generando más herramientas comerciales y nuevas oportunidades. En asociación con Banco Provincia y Banco Nación podrán acceder a ofertas especiales y financiamiento para la compra de insumos con tasas muy convenientes.

A su vez, estuvieron disponibles las compras con la plataforma Agro-Canje, con facilidades administrativas en base a la infraestructura de acopio de la alianza con ACA.

De manera exclusiva para Expoagro, los productores pudieron adquirir



productos Puma Energy y abonarlos con un descuento de hasta el 4% con Agrotoken, la plataforma de tokenización de agrocommodities que se centra en convertir cultivos reales como la soja, el maíz y el trigo en criptoactivos. Con esta herramienta se intercambian productos de forma fácil, segura e instantánea.

Con foco en la eficiencia y las necesidades de los clientes, Puma Energy se sigue afianzando en el sector y se proyecta hacia el futuro. *“La idea es llegar al productor, estar cerca y tener la mejor calidad de productos y buenas condiciones comerciales, forjando alianzas con líderes de mercado, desplegando toda nuestra infraestructura y habilidades comerciales. Tenemos una extensa red de agroservicios en todo el país ofreciendo servicio, calidad y precios competitivos al productor agropecuario”*, sostuvo Martín Urdapilleta, director de Puma Energy para América Latina. ■



SHELL PRESENTE EN EXPOAGRO 2022

Fuente: Raízen Argentina

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



Raízen Argentina, licenciataria de la marca Shell en el país, se sumó a Expoagro 2022. Allí, los representantes comerciales y especialistas técnicos acercaron al sector agroindustrial una amplia gama de productos y servicios disponibles para el campo.

El stand ubicado en el lote 1040 contó con un sector de servicios, combustibles y lubricantes, especializados para el sector: Shell Helix, Shell V-Power, Shell Evolux Diesel y Shell Rímula. Además, incluyó un espacio destinado a Shell Select, su marca registrada en tiendas de

conveniencia y un sector dedicado a Shell Flota para mostrar los servicios para el agro y los distribuidores.

Además, los expertos técnicos de la compañía presentaron a los visitantes el portfolio completo de productos desarrollados para que el campo cuente con herramientas que le permitan optimizar la eficiencia de sus equipos, como los lubricantes de motor Shell Rimula, los lubricantes para cajas Spirax y las grasas premium Gadus. A su vez, el negocio dio a conocer su nueva Promo Rimula, muy atractiva para el segmento.

Shell Evolux Diesel, producto presentado por Shell durante 2021, también fue una de las estrellas del stand. Se trata de un combustible diésel grado 2 especialmente diseñado para motores de vehículos pesados como los usados en flotas de camiones, transportes de logística, vehícu-



los de reparto y maquinaria agrícola. Shell Evolux Diesel está desarrollado con la exclusiva tecnología Dynaflex, una fórmula con detergencia dual que ayuda a limpiar los inyectores y previene la formación de nuevos depósitos en el sistema de inyección. Y como consecuencia se logra un menor consumo de combustible y una mayor potencia para traccionar carga.

Por su parte, los especialistas de Shell Flota ofrecieron asesoramiento y soluciones para administrar y optimizar los gastos de combustible de cualquier flota de vehículos. Quienes los consultaron pudieron conocer los alcances de esta nueva herramienta, que propone fusionar los mejores productos y servicios de Raízen con una amplia cobertura nacional y con una plataforma de gestión que facilita el control y la administración de todos los consumos.

Asimismo, el negocio de Estaciones de Servicio estuvo presente con toda la información de su exclusivo combustible Shell V-Power, desarrollado para brindar la mayor potencia y rendimiento del motor, y que gracias a su tecnología reduce la fricción y elimina y previene la formación de suciedad en el vehículo (*).

En esta edición, el espacio de la marca Shell contó además con activaciones, espacios de entretenimiento y exhibición de curiosidades de

la mano de sus socios estratégicos. Mostrando la histórica asociación con la marca Ferrari, Jose Luis Denari, presentó un prototipo el día de apertura de la expo que es un tributo a la Ferrari Roadster de 1951, con la que Froilán logró la primera victoria de la escudería italiana en la Fórmula 1 en el circuito de Silverstone, con motivo del 70 ° aniversario de esa carrera.

Se realizó además un showcar donde la Asociación de Corredores de Turismo Carretera (ACTC) junto a directores de la empresa, llevó a cabo el lanzamiento del campeonato de la categoría TC Pick Up, de la cual Shell es sponsor al igual que en el resto de las categorías de la competición.■

(* Los resultados pueden variar de acuerdo con el vehículo utilizado y a sus condiciones de uso)



29th INTERNATIONAL BIENNIAL EXHIBITION OF AUTOMOTIVE EQUIPMENT AND AFTERMARKET PRODUCTS

25-28 May 2022
Bologna - Italy

Make your Business in the Motor Valley!

The first major international trade fair in the automotive aftermarket sector: the place to be for discovering all major innovations and latest advances technology presented by Autopromotec exhibitors

Autopromotec, the unique exhibition for:

- The best workshop tools available on the market
- The wheel & Co.: tires and tire equipment
- Spare parts and car service: technological excellence on show

Connecting the dots: in almost 50 years of history Autopromotec has become the cross road for service & repair professionals and aftermarket industry

17 pavilions

162,000 sq.m exhibition

5 outdoor areas

- Service equipment for tyres/workshops/lifting
- Equipment and products for bodywork
- Equipment and products for service stations, car washes and car care
- Diagnostic equipment
- Lubricants
- New/retread tyres, rims
- Spare parts, components, car services
- Tools, compressors, multifunctional equipment
- Institutions / Autopromotec EDU

Promoted by Member of Organized by In collaboration with

Contacto por consultas:
Cámara de Comercio Italiana
Email: gorrieri@ccibaires.com.ar

Promotec S.r.l.
Ph. +39 051.6424000
Fax +39 051.733008
info@autopromotec.it

AXION ENERGY PRESENTÓ SU COMBUSTIBLE AXION DIÉSEL X10

Fuente: Axion energy

Esta nota es presentada por



En el marco de la tradicional feria Expoagro, Axion energy presentó a todo el sector agropecuario su nuevo producto Axion Diésel X10, el nuevo combustible de Axion energy con ultra bajo contenido de azufre y tecnología Euro 5 y superiores.

El bajo contenido de azufre es un factor determinante para la calidad del diésel, ya que disminuye de manera significativa la corrosión del motor – aumentando así su vida útil entre un 30% y un 40%-, incrementa la economía del combustible y reduce las emisiones asociadas al uso del vehículo. Además, logra una considerable caída en la emanación de humos blancos en el arranque y menor emisión de hollín res-

pecto de un diésel de 500 partes por millón de azufre, el cual fue eliminado de la oferta de las estaciones de la marca. Así, con una tecnología que da una protección superior al motor y una mayor performance, el Diésel X10 de Axion energy igualó en tecnología a los combustibles premium de otras empresas a un precio considerablemente menor.

Sandra Yachelini, vicepresidente Comercial de Pan American Energy, expresó: “El agro es uno de los motores de la economía del país y la red llega para ser un socio estratégico de confianza para el productor, ofreciéndole un servicio diferencial y de la más alta calidad, presentando en esta oportunidad nuestro nuevo diésel, el Axion Diésel X10, que tiene el más bajo contenido de azufre del mercado y asegura el cuidado y rendimiento de los motores que el campo necesita”.

El renovado Axion Diésel X10 es un combustible que combina calidad y precio para cuidar el motor del vehículo o maquinaria. Además de sus 54 cetanos y su ultra bajo contenido de azufre, está específicamente formulado para reducir el desgaste del motor, ofrecer un cuidado máximo del mismo, mejorar su eficiencia y extender su vida útil. A su vez, el Quantum Diésel X10, el producto Premium de Axion



energy tiene un paquete de aditivos innovadores y superiores a los del mercado, lo que le permite limpiar el motor al 100% en un solo tanque y rendir más kilómetros por litro.

“Contamos con un riguroso sistema de control de calidad a lo largo de toda la cadena de producción, distribución y comercialización para potenciar el negocio del productor agropecuario, ayudándolo a incrementar la productividad y rentabilidad” dice Yachelini.

La nueva plataforma diésel de Axion energy se produce en la refinería que la compañía tiene en el país, en la cual invirtió 1500 millones de dólares para mejorar aún más la calidad de sus combustibles e incrementar el volumen de su producción. Como resultado, la empresa logró mejorar la calidad de sus combustibles y llevarlos a los mayores

estándares del mundo, anticipándose tanto a las exigencias regulatorias argentinas que entrarán en vigor dentro de varios años como también a las necesidades de los clientes y productores agropecuarios.

En la actualidad, Axion energy cuenta con más de 60 Agros en operación cubriendo toda la zona productiva del país llevando la mejor calidad de sus diésel, que se producen en su refinería de Campana, a todo el país. Una red consolidada que sigue agregando valor a través de la promoción de las operaciones de canje de granos, con la oferta de los lubricantes de la marca Castrol, con Quantum Diésel X10 y con el lanzamiento este año en toda la red Axion energy Agro del Axion Diésel X10 el combustible de mayor calidad -por lejos- para todo tipo de motores Diésel.■





**Un sitio, todos
los repuestos.**

Autopartes*web*.com
Entre especialistas

www.autopartesweb.com