

Año 11 • N° 39 • 2022 • Publicación Mensual •

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

CON GRAN ÉXITO SE LLEVÓ A CABO LA EXPO RED 2022



EL MERCADO DE LUBRICANTES
EN ARGENTINA




BUSCANDO ALTERNATIVAS DE
RENTABILIDAD



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



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

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



EL MERCADO DE LUBRICANTES EN ARGENTINA

Según un análisis realizado por la unidad de lubricantes de YPF SA que fue presentado durante la Expo Red, “el mercado de lubricantes en Argentina retomó hace 2 años el alza y seguirá creciendo durante 2022”.

Fuente: AOYPF Asociación de Operadores de YPF

Esta nota es presentada por



A sí lo afirmó Mariano Arzubi Borda, responsable comercial de lubricantes argentina de YPF, en la primera presentación realizada en el Espacio YPF durante la última Expo Red. Para el directivo, el mer-

cado continúa en plena recuperación y puede alcanzar o superar los 300.000 metros cúbicos en 2022, números que no lograba desde 2017. En una presentación realizada ante más de 200 personas, desde YPF advirtieron que a pesar de que el mercado de lubricantes continúa creciendo, existe una gran competencia por parte de marcas respaldadas por grandes empresas multinacionales. Además, “ahora se han sumado las automotrices con lubricantes propios, por lo que todos somos responsables de cuidar nuestro mercado y empoderar a Elaion”, indicaron. En este sentido, desde YPF destacaron la amplia gama de productos



Elaion a la que recientemente se sumó el lubricante premium Auro, que “*supera las máximas exigencias tecnológicas a nivel mundial para motorizaciones de última generación*”.

En el análisis también afirmaron que en Argentina va creciendo el patentamiento de automóviles con motores alternativos por lo que la transición “*aunque sea lenta, ya es un hecho y por eso tres de los ocho productos Auro están preparados para esos motores*”.

Para Arzubi, Elaion y Boxes tienen una fortaleza destacable en Argentina, ya que están respaldadas por la marca YPF y porque “*el cliente busca opciones de calidad y confianza sin un precio excesivo*”.

Por último, reconoció que Boxes sigue siendo el mayor canal de lubricantes en el segmento retail con una venta superior al 50 por ciento del total, con 380 establecimientos en todo el país.



automechanika
BUENOS AIRES

11 – 14.10.2022
La Rural Predio Ferial

**Unite al evento
de negocios
para la industria
de repuestos
y servicios en
Sudamérica.**

www.automechanika.com.ar
automechanika@argentina.messefrankfurt.com

¡Seguinos
en las redes!

#AutomechanikaBA

messe frankfurt

Evento exclusivo para profesionales y empresarios del sector.
Para acreditarse debe presentar su DNI. No se permite el ingreso
a menores de 16 años incluso acompañados por un adulto.

Espacio de Publicidad

DRIVEN, BIDONES PARA COMBUSTIBLE

Marca líder en fabricación y desarrollo de bidones para combustible en Argentina

Esta nota es presentada por



La demanda de los **bidones para nafta y diésel Driven** está en su pico más alto debido a que brindan y cumplen las normativas de seguridad de vigencia en Argentina

Espacio de Publicidad

DRIVEN, marca nacional número 1 de bidones profesionales aptos para el traslado de combustible, son productos que se utilizan tanto en la industria, el campo, para las máquinas de explosión, travesías 4x4 y auxilio vehicular.

Es muy importante que los envases de traslado de combustible sean homologados, estén certificados y garanticen el transporte seguro, que tengan buena resistencia a la presión, sobre todo para resistir a gases y/o vapores que emanan los combustibles, soportar golpes,



Espacio de Publicidad



mantener el combustible sin variaciones y facilitar la descarga con su sistema de pico surtidor antiviento.

Disponibles en distintos formatos de 4, 5, 8, 10 y 20

litros:

COLOR ROJO: NAFTA

COLOR AMARILLO: DIESEL O GASOIL

COLOR VERDE: MULTIUSO

El nuevo modelo de 4 litros, disponible en color rojo para nafta y verde multiuso está diseñado para ser transportado debajo del asiento de la

Espacio de Publicidad

moto, y tiene visor de litraje. Ideal para máquinas a combustión, generadores, cortadoras de césped y motosierras. Con doble manija para mayor comodidad a la hora de trasladar y verter.

“La marca DRIVEN la creamos con el espíritu de avanzar siempre, impulsar el movimiento; somos apasionados por los detalles de los diseños y la prolijidad, nos encantan los productos bien hechos, simples y de fácil uso. Somos fabricantes y distribuimos a todo el país. Nos interesa que con DRIVEN potencies tu negocio, hagas crecer tus ganancias y llegues a nuevos clientes. Te acompañamos en el proceso, brindamos material audiovisual y hacemos capacitaciones con tus vendedores”.

Contacta con nuestros asesores comerciales para maximizar tus ganancias: 2477 506300

¡Estamos para

ayudarte! -

www.driven.com.ar



Espacio de Publicidad

Entrevistamos a Rubén Bouzas, Presidente de Accesorios Top Auto

TOP AUTO, 25 AÑOS DE TRAYECTORIA Y UNA IMPORTANTE NOVEDAD



EA.- Para comenzar Rubén, hagamos una breve reseña de la historia de Top Auto

RB.- Hola a todos. Top Auto nace hace más de 25 años, con el objetivo de satisfacer las necesidades del mercado de accesorios para el rubro automotor, mejorando y ampliando el catálogo a lo largo de los años.

EA.- ¿Qué es hoy Top Auto? Y ¿Qué le ofrece al mercado de las Estaciones de Servicio?

Espacio de Publicidad

RB.- Hoy Top Auto es proveedor integral de Estaciones de Servicio; contamos con productos homologados de excelente calidad y alta rotación, con código de barras para sistema scanner y exhibidores estratégicamente adaptados para las principales petroleras del país.

EA.- ¿Cuáles son las soluciones profesionales que le brindan a ese mercado?

RB.- Tenemos atención personalizada con vendedores exclusivos que regularmente realizan visitas programadas, ofreciendo atención directa con logística y distribución a nivel nacional, y con operativa planificada al servicio del cliente.



Espacio de Publicidad

Por eso, ofrecemos una propuesta acorde a las necesidades de tu sector:

- Alta frecuencia de visita en las bocas a través de nuestros Representantes de Ventas.
- Personal joven y altamente capacitado.
- Propuesta especial en higiene institucional, guantes de nitrilo, papel de limpieza y bobinas.
- Todos nuestros productos disponen de Código de Barra para Sistema Scanner.
- Contamos con nuestra especial División Estaciones de Servicios, lo que nos permite brindar una atención exclusiva a cadenas y Estaciones de Servicio.
- Propuestas permanentes de acciones promocionales y conjuntas.

EA.- Hablemos de los Productos y Marcas que comercializan.

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



Espacio de Publicidad



rras para sistema scanner), exhibidores homologados estratégicamente adaptados para las principales petroleras del país, productos de cosmética automotor, accesorios, herramientas y equipamiento de almacenaje para talleres y gomerías, lámparas, fusibles, escobillas, accesorios en blíster, productos de seguridad e higiene. Somos distribuidores oficiales a nivel nacional de productos de primeras marcas: Silisur, Air Perfum y RD90, (marcas de primera línea en cosmética automotor), Irimo, Bahco, Trico, Wega, Brogas, Tacsá, Florestal, Matafuegos Horizonte, Cercrin, entre otras. Esta gran variedad la complementamos con nuestra marca propia de accesorios en blister TOP-AUTO y TOP-TRUCK e importación propia de otros productos para el canal automotor.

EA.-¿Hasta dónde llega la cobertura de los servicios que ofrece Top Auto, y con qué tiempo manejan las entregas?

RB.- Nuestros clientes son comercios especializados en el rubro Automotor, Casas de Accesorios, Casas de Repuestos, Estaciones de Servicio, Centros de Lubricación, Lava Autos, Casas de Equipamiento para Automotores, Hipermercados y Supermercados.

Tenemos envío sin cargo con nuestra flota propia hacia el centro y sur del país, las entregas se hacen de forma continua a la semana siguiente de la visita del vendedor y la toma del pedido.

EA.- ¿Mantienen permanentemente un buen stock de mercadería?

RB.- Parte de posicionar nuestros productos y nuestra empresa como líderes en la provisión de accesorios, cosmética, elementos de auxilio y emergencia automotor, es también contar con un stock continuo en el mercado al ser distribuidores oficiales a nivel país.

EA.- Rubén, ¿Por qué elegir a Top Auto?

RB.- Porque ofrecemos atención personalizada a cada cliente, el precio justo, acorde a la calidad de nuestros productos, y un constante seguimiento de los requerimientos del mercado para hacer que: “Top Auto” sea “La Marca” para el comerciante y “El accesorio que buscas” para el usuario.

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

RB.- Pertenecer a Top Auto es formar parte de una gran familia donde contamos con personal altamente capacitado en cada área, y disponible para asesorar por cualquiera de nuestros medios, para poder brindar la confianza que nos marca después de tantos años de trayectoria.

EA.- ¿Alguna novedad que destacar Rubén?

RB.- Si, una muy importante para Top Auto; después de unos meses de espera, ya podemos oficializar que estamos habilitados como



Espacio de Publicidad

SISTEMA DE TELEMEDICIÓN PARA CAMIONES CISTERNA



Esta nota es presentada por



Cuando se habla de **sistemas de telemetría o telemedictría**, siempre se piensa en los tanques de combustibles de las Estaciones de Servicio, dejando de lado un actor fundamental como lo son los camiones cisterna.

Estos vehículos, que recorren provincias enteras transportando combustible, son piezas fundamentales en el abastecimiento de las estaciones de servicio, debido a esto en Pump Control SRL desarrollamos un sistema de telemetría a su medida.

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

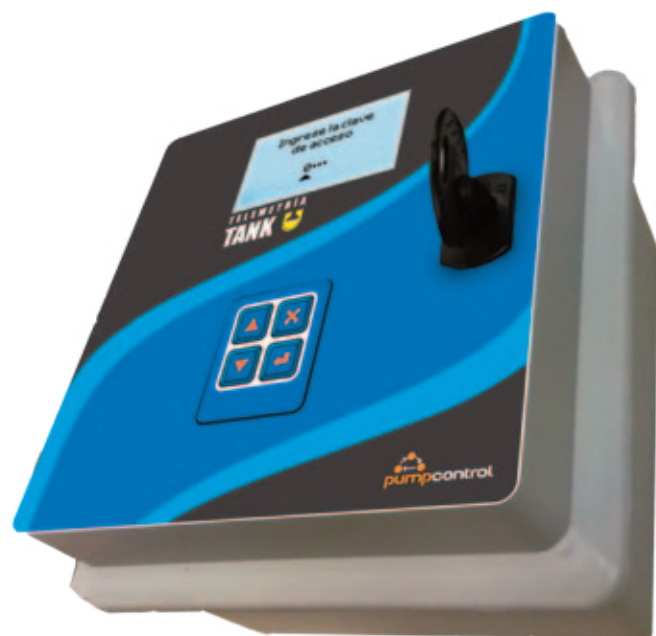


www.pump-control.com - ventas@pump-control.com

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

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

Espacio de Publicidad



Micro TANK es un sistema de telemetría que lleva un control de stock y niveles de agua en el camión cisterna en tiempo real, registra todos los movimientos de carga y descarga, así como también la locación donde sucedieron y los transmite a **Head Office de Pump Control** a través de tecnología 3G. Además, lo refleja en su display para la consulta rápida por parte del chofer.

Este sistema de telemedición, para un solo tanque, nos permite conocer todos los detalles de las cargas y descargas realizadas por el chofer, el lugar y horario donde se realizaron, brindando un mayor control y seguridad para el chofer y vehículo. Por otro lado, brinda un respaldo que garantiza los litros de combustible entregados al Estacionero, evitando errores.

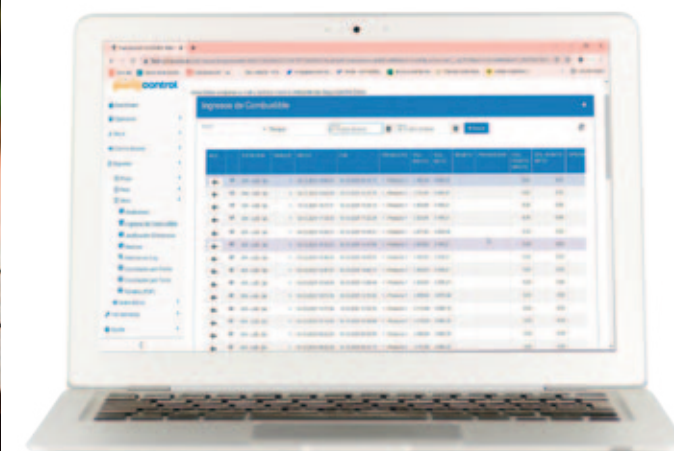
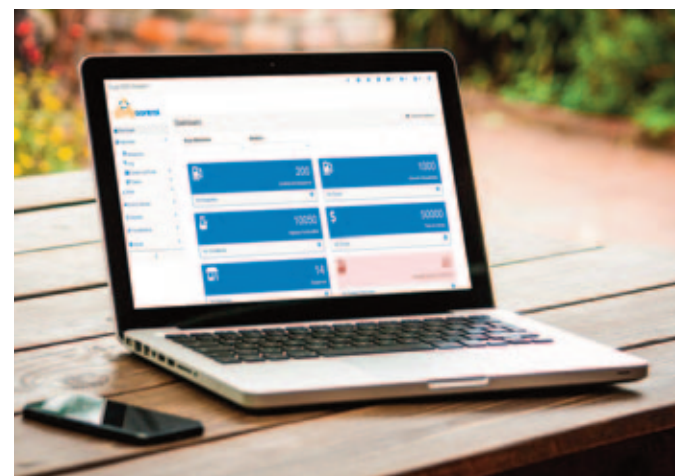
Espacio de Publicidad

Micro TANK es compatible con tres distintos tipos de sondas, lo que lo convierte en un equipo flexible a la hora de elegir cómo medir los niveles de combustible y agua dentro de la cisterna. Estas son las sondas capacitivas, sondas pump stick pro y sensores de presión.

Control de stock en tiempo real y desde cualquier dispositivo.

Dotado de tecnología 3G, Micro TANK transmite cada movimiento que se produce en la cisterna a nuestro Head Office, brindando el acceso al instante de toda la información y los datos históricos del camión.

Por otro lado, este sistema de telemetría contiene una memoria



Espacio de Publicidad

interna que guarda un respaldo de todos los movimientos del viaje, la cual se puede descargar del equipo en cualquier computadora.

Esta conexión a 3G también brinda la geolocalización del vehículo, dando la posibilidad de conocer en tiempo real y dejando registro de donde y cuando se realizaron las paradas y las descargas de combustible. ■

Si quiere conocer más detalles de **Micro TANK**, no dude en ponerse en contacto con nosotros, enviándonos un email a:

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

www.pump-control.com



autopromotec 2022

www.autopromotec.com

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 AICA AIRP Member of MOTOR VALLEY Organized by promotec In collaboration with Bologna Fiere

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

Espacio de Publicidad

UNA HERRAMIENTA QUE HACE MÁS RENTABLE A SU ESTACIÓN DE SERVICIO

Fuente: MTK Argentina

Esta nota es presentada por

M.TK
 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”.

Es así que MTK, recomienda optar por un negocio de gran rentabilidad,

Espacio de Publicidad

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 Servi-



M.TK ACCESORIOS

¿QUERÉS VENDER MÁS EN TU ESTACIÓN?

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

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



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

Espacio de Publicidad

cio 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





Mayor productor de hielo de Sudamérica

Líder en la producción para consumo humano y otras aplicaciones

Tecnología de última generación

REDONHIELO S.A.
Una empresa Argentina

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

www.rolito.com.ar  

Espacio de Publicidad

NOVEDADES DE INDUSTRIAS EDIGMA

Brindando soluciones metálicas con los más altos estándares del mercado, tanto en Línea de Productos como Estructuras a Medida



Si hablamos de rejillas de desagüe y tapas de inspección para las Estaciones de Servicio, no podemos dejar de mencionar a Industrias Edigma srl cómo uno de los referentes del mercado. Empresa Argentina que en sus 15 años de existencia ha logrado desarrollar un amplio catálogo de productos metálicos al servicio de las industrias de la construcción, de vital relevancia para el mundo Estacionero.

En este 2022, Industrias Edigma no sólo cumple 15 años de existencia,

Espacio de Publicidad

sino también 10 años desde el exitoso lanzamiento de las líneas estandarizadas de productos. Para celebrar su aniversario, la empresa ha anunciado la incorporación de maquinaria robótica que en el segundo semestre del 2022 ya estará activa, a fin de ampliar significativamente la capacidad productiva.

También este año ha actualizado su catálogo, incorporando productos que son de gran interés para los Estacioneros. Las distintas líneas de productos fueron pensadas para cubrir diversas necesidades, tanto de capacidad cómo de resistencia. Para comprender mejor qué tipo de

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS

INDUSTRIAS EDIGMA S.R.L.

- ENVIOS A TODO EL PAIS
- AMPLIO STOCK GALVANIZADO

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

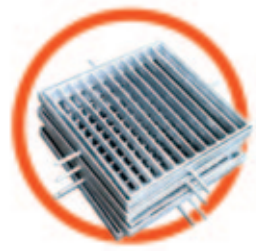
Espacio de Publicidad



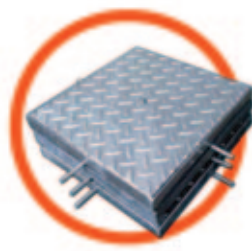
REJILLAS TIPO GUARDAGANADO R



REFUERZO ANTITRACCIÓN



REJILLAS TIPO GUARDAGANADO RBP



TAPA DE CÁMARA

producto es el más adecuado, es interesante explorar las diferentes líneas de productos.

La Línea R, se refiere a rejillas por metro lineal diseñadas para desagüe de amplios frentes cómo pueden ser los desagües perimetrales. Con modelos aptos para tránsito peatonal, vehicular liviano y de pesados (estos últimos con tránsito sólo de cruce).

La Línea RT, es la línea más reforzada, y está diseñada exclusivamente para aquellos sectores en donde los vehículos pesados realizarán maniobras o ejercerán tracción sobre las rejillas. Este año se han sumado modelos cuadrados a los ya existentes por metro lineal.

La Línea RBP, es la línea vehicular liviana (autos y camionetas) de rejillas cuadradas para desagües de puntos específicos.

La Línea RA, es la única línea de rejillas fabricada en chapa. Las RA son rejillas modulares/articuladas, con bisagras incluidas, por el momento con un único modelo de 30cm de ancho por 1 metro de largo.

Espacio de Publicidad

Son rejillas que aceptan el tránsito de vehículos en general.

La Línea TP, se refiere a tapas cuadradas de inspección de cámaras. Realizadas en chapa antideslizante de 1/8 y con refuerzos internos que les otorgan resistencia para el tránsito vehicular de autos y camionetas.

La nueva Línea TT, se refiere a tapas por metro lineal tipo “trincheras”. Fabricadas en chapa de 1/8 con refuerzos en planchuela. Ideales para cubrir los cañeros de gas, electricidad, etc., otorgando fácil acceso a los mismos.

La nueva línea TH, es la línea de tapas de inspección para rellenar. De sólida estructura, han sido muy bien aceptadas por el mercado.

La empresa cuenta también con líneas de rejas de ventanas (línea RV) y líneas de accesorios como escalones para acceso a tanques y bases para tanques de agua. Siguiendo con el impulso de los tiempos que corren, la empresa lanzó este año su tienda online, www.tiendaindustrialedigma.com.ar destinada a quienes les resulta práctico comprar desde las plataformas digitales, especialmente práctica para pedidos de bajo volumen.

Para más información ventas@industriaedigma.com.ar ó llamar al (011) 5365-7691. www.industriaedigma.com.ar

Espacio de Publicidad

CALDENOIL® SOFTWARE DE GESTIÓN Y CONTROL DE ESTACIONES DE SERVICIO



Esta nota es presentada por



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

- Diseño de interfaz moderna y sencilla de operar.
- Certificado por Microsoft™.
- 25+ años de trayectoria ininterrumpida en el mercado.
- Alianza estratégica con Shell.



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 telemetración de tanques y control de surtidores.
- Integración con validadores de tarjetas de crédito/débito.
- Carga Virtual® y Tarjeta Flota® incorporadas.
- CaldenON. App gerencial para iOS y Android.
- Mesa de ayuda y manual online.



SEXTANTE

GESTIÓN INTELIGENTE DE SUCURSALES

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



PENTAGROW

GESTIÓN DE AGRONEGOCIOS

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



CALDEN OWL

SUITE DE SOLUCIONES DE CONTROL

- Control de surtidores.
- Telemetración de tanques.
- Control automático de flotas.
- Identificación de playeros/despachos.
- Buzón electrónico de dinero con contador de billetes.
- ELAB Etiquetas de precios electrónicas e inalámbricas.



BISTRÓ

GESTIÓN DE RESTAURANTES, PARRILLAS Y ANEXOS



PREMIOS

GESTIÓN DE FIDELIZACIÓN



CALDEN CHECK

GESTIÓN DE VALES DE CONSUMOS ASOCIADOS A VENTAS PREPAGAS



PIT-STOP

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

Espacio de Publicidad

- 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

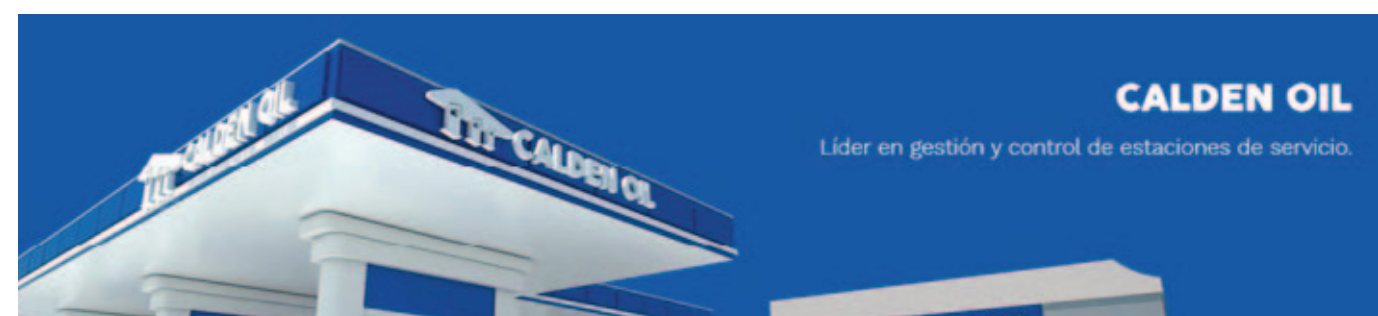
CaldenOil® es el software de gestión y control de estaciones de ser-



Espacio de Publicidad

vicio que resuelve en forma integral la gestión comercial, administrativa, contable e impositiva.

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





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

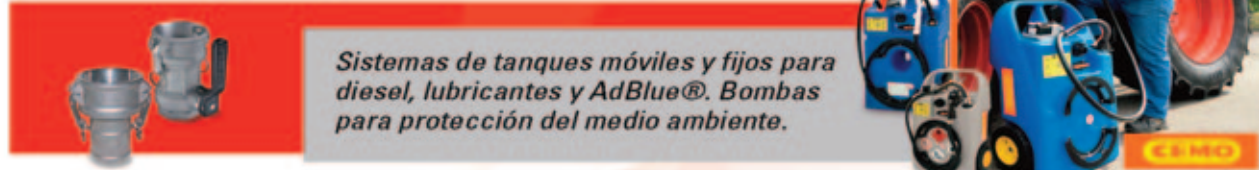


Espacio de Publicidad

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.



GM GREAT PLAINS INDUSTRIES	BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION	MEDIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR	PROZS PARA BOMBAS INDUSTRIALES	MEDIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE
PIUSI	BOMBAS 220 VOLTIOS UREA	BOMBAS SUZZARABLU AC	NOZZLE METERS K500	NOZZLE METERS K40
FILL-RITE	BOMBA INTELIGENTE	MEDIDORES DE FLUJO	BOMBAS DE 12 / 24 V CC	BOMBAS DE 115 / 230 V CA
	PICOS AUTOMÁTICOS PARA CAMIONES MINEROS			BOMBA CORRIENTE DIRECTA

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



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

WWW.KEFRENARGENTINA.COM.AR

Espacio de Publicidad

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

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

Los rubros que abarcamos son los siguientes:

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

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



ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentina.com.ar

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

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

Espacio de Publicidad

TIR DILUIDO 50% TIPO C DE BARDAHL



Tir Diluido 50% Tipo C de BARDAHL



Tratamiento integral para el agua del radiador, anticongelante, refrigerante y anticorrosivo ya listo para ser usado en el sistema de refrigeración.



Productos y servicios que mejoran el rendimiento y la vida útil de los vehículos.

Espacio de Publicidad

Tratamiento integral para el agua del radiador, anticongelante, refrigerante y anticorrosivo ya listo para ser usado en el sistema de refrigeración.

¿Por qué usarlo?

Porque protege a los metales que componen el circuito de refrigeración de los motores. Es Anticorrosivo, Refrigerante y Anticongelante. Elaborado sobre la base de etilenglicol e inhibidores de corrosión del tipo carboxilatos de alta efectividad y larga duración. Es un producto listo para usar, 50% de materia activa y 50% de agua desmineralizada, según las exigencias de las fábricas automotrices.

Beneficios

Se encuentra diluido listo para usar. - Evita contra posibles rajaduras o fisuras en el block de cilindros producidas por el congelamiento del agua. - Evita el recalentamiento del motor elevando el punto de ebullición. - Satisface los requerimientos de IRAM 41368 TIPO C, ASTM D3306 TYPE I y de los fabricantes automotrices. *Protección por más de 250.000km. - Contribuye a mejorar el medio ambiente, 100% bio-

Espacio de Publicidad

degradable. - Protección total por largo tiempo del aluminio, cobre, hierro, acero, soldaduras, bronce, etc. - Disminuye la erosión por cavitación que afecta a las camisas de los cilindros y a la bomba de agua.

Modo de uso

Si el radiador se encuentra limpio, llenar totalmente con TIR 50/50. Si el sistema se encuentra sucio se debe limpiar convenientemente con Limpia Radiadores Rápido de Bardahl y proceder como en el paso anterior. No se recomienda mezclar con otros productos.



Para conocer más de nuestros productos ingresá a:

TIENDA.BARDAHL.COM.AR

Más información: www.bardahl.com.ar

Espacio de Publicidad

TRATAMIENTO PARA AGUA

TIR

> Ficha Técnica del Producto

Presentación

1 L
Botella

204 L
Tambor

950 L
Contenedor

Descripción del producto

REFRIGERANTES-ANTICONGELANTES- ANTICORROSIVOS de uso universal, elaborados sobre la base de etilenglicol, el cuál disminuye el punto de congelamiento del agua y aumenta su punto de ebullición, pasivadores del cobre y anticorrosivos del tipo carboxilatos de alta efectividad y larga duración. Este paquete anticorrosivo permite la no utilización de sales inorgánicas tradicionalmente utilizadas con este propósito.

- Total cumplimiento de normas IRAM 41368, ASTM D 3306, SAE J1034, ASTM D 4985, ABNT 13705 (Brasil)
- Protección por más de 100.000 km
- Satisface los requerimientos del fabricante del motor.
- Protege totalmente a los metales que pueden formar parte del sistema: aluminio, hierro, acero, cobre, bronce, aleaciones de estaño, etc.
- Minimiza la formación de compuestos abrasivos que pueden afectar la vida útil de la bomba de agua.
- Excelente transferencia térmica.
- También se encuentra la versión pre-diluida o "Listo para Usar" denominada TIR50, la cual es una dilución 50/50 de TIR con agua desmineralizada.

Ventajas de uso

- Biodegradabilidad, al ser 100 % orgánico fácilmente biodegradable.
- Libre de sales inorgánicas como pueden ser nitratos, fosfatos, silicatos, boratos, aminas, y nitritos.
- La ausencia de fosfatos o silicatos evitan la formación de depósitos cuando se utiliza agua dura.
- La ausencia de silicatos, los cuáles pueden formar compuestos abrasivos, permite aumentar la vida de los sellos y de la bomba de agua del motor.

Recomendaciones de uso

- En general no se recomienda la mezcla de anticongelantes que contengan distintas sales inorgánicas y/o aminas ya que, en una mezcla, su protección anticorrosiva puede no ser tan efectiva como lo es en su formulación cuidadosamente equilibrada.
- Si se utiliza TIR50 la totalidad del sistema debe completarse con el mismo y no debe diluirse con agua.



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

Espacio de Publicidad

NOVEDADES DE SURTIGOM PARA LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Esta nota es presentada por



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

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

- Fabricación de Surtidores para combustible nuevos y repuestos.

Espacio de Publicidad

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



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

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

<p>CONEXIONES GIRATORIAS PICOS DE DESPACHO EQUIPOS DE LUBRICACION ACOPLES Y ACCESORIOS PARA DESCARGA DE CAMIONES MEDIDORES DE AIRE TANQUES ELECTROBOMBAS DE 12 VOLT CAUDALIMETROS</p>		<p>MANGUERAS PARA AIRE Y COMBUSTIBLE PRODUCTOS PARA GNC SURTIDORES FILTROS PARA COMBUSTIBLES ACCESORIOS PARA INSTALACION DE TANQUES BOMBAS DE TRASVASE ANTIEXPLOSIVAS PROTECTORES PARA PICOS DE DESPACHO</p>
--	---	---



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

Espacio de Publicidad



Espacio de Publicidad

- Equipos de Medición

- Lubricación

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

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

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

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

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

Más información: www.surtigom.com.ar



Espacio de Publicidad

CUANDO LA ESTACIÓN APUESTA AL SERVICIO

Esta nota es presentada por

**ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL** Digital

Entrevistamos a Favio Rodriguez, Socio Gerente de la las Estaciones Tri-via y la Aero-via, a quien desde ya agradecemos su atención.

EA.- Favio, ¿Una breve reseña de la Estación de Servicio, su ubicación, y servicios?

FR.- Estacion La Trivia SRL, estamos en la Ruta 3 KM 704,5 Bahia Blanca, Provincia de Buenos Aires. Abrimos en diciembre de 2017, es Dual Líquidos y GNC, tiene el FULLYPF más grande del país, y contamos con playa de carga y descanso de camiones con baños específicos para ellos. Cajero automático, patio externo de comidas, entre otras comodidades.

EA.- ¿Algún servicio nuevo que destacar en la Estación?

Espacio de Publicidad



FR.- Plaza de juegos para niños y espacio verde para mascotas de 3000m2EA.- ¿Cuál es el valor agregado que tiene tu Estación de Servicio?

FR.- La calidad de los servicios, e instalaciones de última generación.

EA.- ¿Cómo ves al cliente actual?

Espacio de Publicidad



FR.- Muy exigente cuando ve que la Estación apuesta al servicio.

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

FR.- Justamente debemos entender, que debemos VENDER y NO SOLO despachar.

Espacio de Publicidad

EA.- ¿Algún nuevo proyecto que tienen pensado a futuro?

FR.- En 120 días inauguramos una YPF del futuro LA AERO-VIA SRL en Bahía Blanca, camino al aeropuerto, Estación Dual Líquidos y GNC y playa de camiones.



Espacio de Publicidad

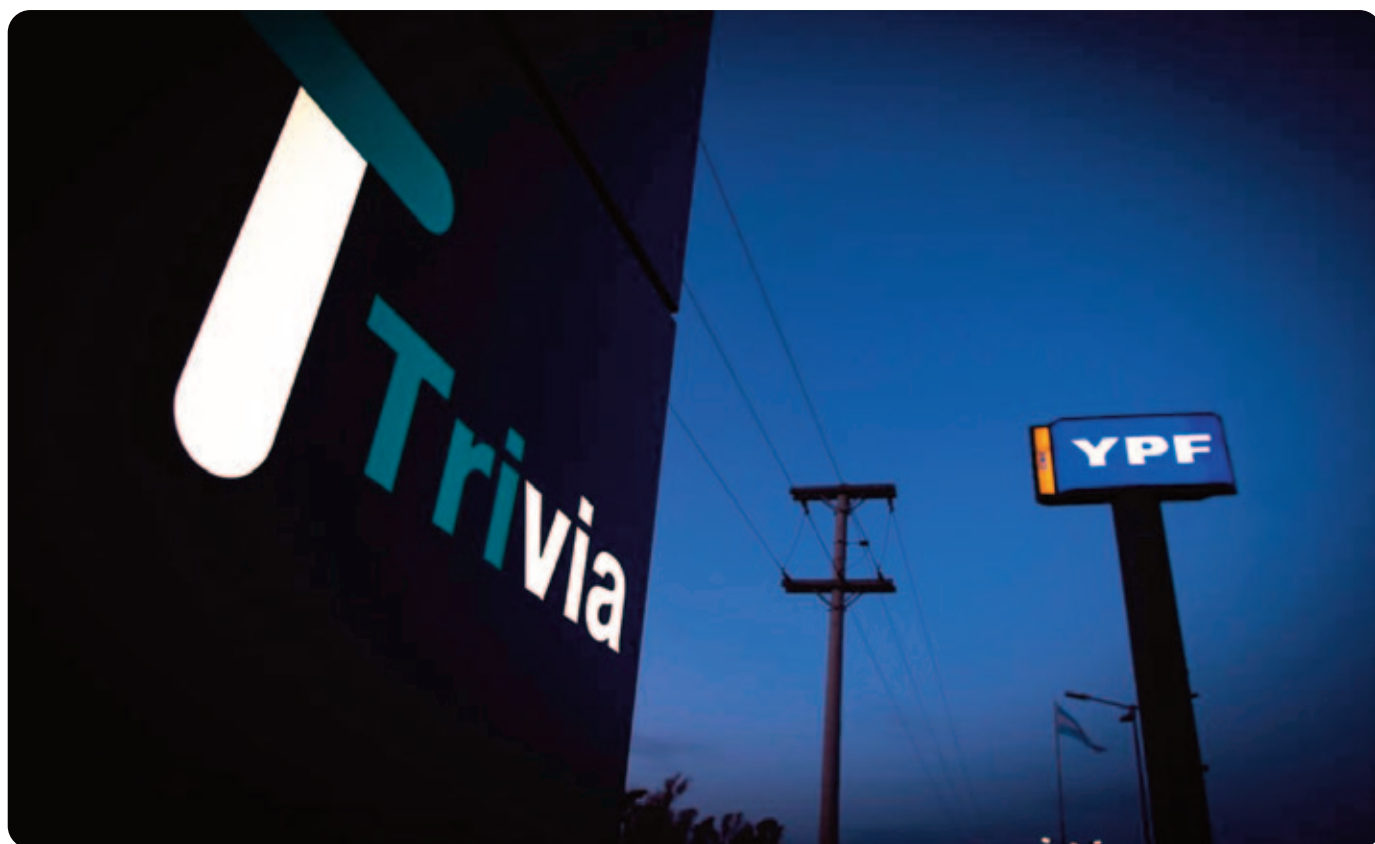
EA.- ¿Cómo se mantiene a los trabajadores conformes y a gusto?

FR.- Con salario monetario y salario emocional.....

EA.- Una reflexión final Favio.

FR.- Hoy más que nunca, hay que gestionar profesionalmente para no desaparecer.....

EA.- Favio, gracias por tus conceptos vertidos, y nos despedimos hasta todos los momentos.



¿Querés reducir el consumo energético?

Innová con LED!

Ahorro que producen los LEDs comparados con lámparas de mercurio Halogenado

	Mercurio Halogenado	Led	Ahorro energético con Led	Ahorro en mantenimiento del Led
592 	440w	120w	366%	600%
672 	440w	140w	314%	600%

iba
iluminación buenos aires

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

Entrevista a José Maccarone, Estación de Servicio Gulf en Avda San Martín 3702, Lanús Oeste, Buenos Aires.

UNA ESTACIÓN A LA CUAL LOS CLIENTES SIGUEN ELIGIENDO

Fuente: Gulf / DeltaPatagonia,

Esta nota es presentada por



“El trabajo en equipo que hacemos con Gulf, el saber qué es lo que estamos vendiendo: un producto de buena calidad con una atención de primera, fue lo que hizo que nuestros clientes nos sigan eligiendo” comenta José Maccarone.

José y su familia, dueños de la Estación de Servicio, después de pasar por varias banderas, hace dos años eligieron Gulf.

¿Cómo surgió la Estación de Servicio?

Fue iniciativa de mi hermano en el año 1999, pensando en crear una empresa familiar para ayudar a los más jóvenes del clan a iniciarse en el mundo laboral. Queríamos invertir en nuestra ciudad. Todos somos de Lanús y nos pareció muy lindo armar algo en el barrio.

¿Hace cuánto son bandera Gulf?, ¿Cómo fue el proceso?

Pasamos por otras banderas, pero con Gulf estamos desde diciembre 2020. Nos contactaron con un trato excelente y con el compromiso de hacer bien las cosas. Eso hizo que enseguida nos querramos poner la camiseta de la marca.

¿Cómo conociste a Gulf? ¿Conocías la marca?

La conocía como un referente de la competencia en lugares muy específicos y como una marca de lubricantes premium. A la hora de embanderarnos buscábamos que la marca sea un punto de referencia, un respaldo, y ese buen concepto de reconocimiento mundial que Gulf trae consigo.

¿Cómo fue trabajar con el equipo de DeltaPatagonia en este proceso? ¿En qué los destacarías?

Lo fundamental es que del otro lado existen personas que te escuchan.

Espacio de Publicidad



No sé si pueden solucionar todos los problemas porque eso ya forma parte de una utopía, pero hacen todo lo posible para intentarlo. Hemos trabajado con otras banderas y la personalización que nos está dando esta marca se valora mucho.

¿Cómo fue la reacción de los clientes al nuevo embanderamiento?

La verdad es que fue raro dado que en general, no conocían la marca. Nosotros también teníamos incertidumbre, nos preguntábamos cómo insertarnos en nuestro propio mercado otra vez. Pero el trabajo en equipo que hacemos con Gulf, el saber qué es lo que estamos vendiendo: un producto de buena calidad con una atención de

Espacio de Publicidad

primera, fue lo que hizo que nuestros clientes nos sigan eligiendo. **¿Cuáles son tus expectativas con el negocio para lo que resta del año?**

Seguir creciendo. Nosotros veníamos de volúmenes relativamente bajos, con el embanderamiento los duplicamos y venimos en subida. De nuestra parte hay compromiso con descuentos y beneficios para el cliente. El crecer tiene que ser en conjunto. Más allá de que existen dificultades que nos escapan a todos, tenemos la expectativa de pasar de los 120 litros mensuales a 200 a fin de año.■

RedATM
Mucho más que un cajero.

Sumáte a un negocio efectivo

SÉ PARTE DE LA NUEVA RED

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

¡ESTAMOS INSTALANDO!
Sin costo de entrada ni de mantenimiento

TENÉ UN CAJERO EN TU LOCAL

+ ¡Consultá por nuestros modelos de negocio!

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

Espacio de Publicidad

Esta nota es presentada por


 ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital


ESTACIÓN DE SERVICIO / PARADOR VALLEJO HNOS. AL SERVICIO DEL CLIENTE

Sobre la Ruta 119 y Acceso Oeste- Curuzú Cuatiá en la Pcia. de Corrientes, nos encontramos con esta empresa familiar, socialmente responsable y con una forma de gestión que acompaña el crecimiento económico empresarial, con programas de acción que generan valor ético, humano, social y ambiental, preservando los recursos para las generaciones futuras, respetando la diversidad y promoviendo la comunicación con los distintos públicos.

Espacio de Publicidad



El personal, está altamente capacitado para brindar a la clientela el mejor servicio, el que saben que el cliente se merece. La Estación es Puma Energy, y brinda el servicio de Combustibles y Lubricantes, con la atención personalizada sobre el vehículo, ofreciendo Repuestos y Accesorios, tales como: Correas, Mangueras, Bujías, Cables, Escobillas, Limpiaparabrisas, Focos, Alarmas, Aditivos de todo tipo, Anticongelantes, Detergentes, Siliconas, Filtros, Baterías, Agua Destilada,

Espacio de Publicidad



Desodorantes, Franelas, Paños, etc. comercializando marcas líderes en todos los productos.

La Estación Vallejo Hnos. cuenta con Gomería, Alineación, Balanceo y Lavadero las 24 hs. del día.

El servicio de lavado es rápido, económico y de alta calidad para la higiene y estética de Automóviles, Motos, Camiones, Ómnibus, Pickups, 4 x 4, Tractores, Embarcaciones, Lanchas y Jet Sky.

Espacio de Publicidad



La Estación / Parador posee una amplia playa de estacionamiento con cocheras cubiertas, que apunta a prestarle un servicio de alta calidad y tranquilidad al turista y al transportista.

Toda visita puede disfrutar de un grato y reparador descanso antes de continuar su viaje, que incluye Minimercado, Bar, Kiosco y Cafetería,

Espacio de Publicidad



con sandwiches, comidas rápidas, helados, gaseosas, jugos, panchos, pizzas, hamburguesas, empanadas, y todo tipo de bebidas.

Si el descanso precisa ser más reparador, en Vallejo Hnos., han anexado

Espacio de Publicidad



el Hotel Parador Curuzú Porá, ofreciendo hospitalidad y brindando un hospedaje completo y confortable, con amplia variedad de servicios que incluyen habitaciones con aire, tv, Internet, video cable, etc. Estación de Servicio / Parador Vallejo Hnos, en un mismo lugar, todas las opciones.■

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Kefren ofrece la solución a los problemas que se le presentan. Servicio, calidad, stock permanente, entrega inmediata, consultas de línea: ventas@kefren.com. Información permanente de los novedades del mercado, repuestos y mantenimiento. Disponibles en 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 línea de datos actualizada por medio de nuestro sitio de comercio electrónico www.kefren.com.

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

Espacio de Publicidad

PUMA ENERGY CONTINÚA SUMANDO NUEVAS TIENDAS "SUPER 7"

Fuente: Puma Energy

Esta nota es presentada por



Como parte de su plan de desembarco en nuestro país, Puma Energy anunció la llegada de nuevas tiendas SUPER 7. Esta iniciativa se enmarca en una modernización de la infraestructura de las Estaciones de Servicio a partir de un concepto versátil, en donde SUPER 7 se hará presente en más de 60 puntos del país en los próximos meses.

Las primeras tiendas SUPER 7 ya se encuentran en las Estaciones de Servicio de Pilar, Morón, Don Torcuato, Martínez, San Justo, Quil-

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

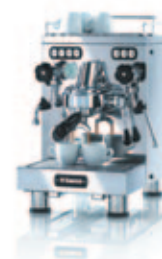


Cristallo EVO 400



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. Segurola 1837 - CABA


info@evocagroup.com.ar


Tel.: 54 11 4639-4300

Espacio de Publicidad



mes, Chascomús y Quequén. Además, durante los próximos meses se realizarán más inauguraciones en las provincias de Neuquén, Entre Ríos, Corrientes, Córdoba, Río Negro, San Luis y La Pampa.

Gracias a la llegada de la franquicia, los clientes pueden disfrutar de una gran variedad de productos, promociones especiales en categorías de café y comidas rápidas, bebidas y snacks, mientras disfrutan de un descanso en un espacio agradable.

En los distintos formatos SUPER 7, se proponen servicios para todas las necesidades: a través de READY2GO se pueden adquirir productos de conveniencia tradicional y comida para llevar, con MEAL BREAK tiene una amplia variedad de comidas y bebidas, y EXTENDED COFEE ofrece comidas preparadas y café. También dispone de un sur-

Espacio de Publicidad

tido KIOSKO que atiende necesidades de los clientes en un formato express.

La incorporación de las tiendas SUPER 7 permite a las Estaciones de Servicio incrementar las ventas, además de mejorar los márgenes de ganancia por medio de acuerdos comerciales con proveedores estratégicos. A su vez, propone procesos operativos simples, ágiles y dinámicos, al tiempo que brinda programas de capacitación para los trabajadores.

De esta forma, Puma Energy refuerza el compromiso con sus clientes ofreciendo la más alta calidad en sus combustibles y buscando la mejora continua de sus Estaciones de Servicio incorporando infraestructuras y servicios atractivos que responden a las necesidades de su público. ■



Espacio de Publicidad

POTIGIAN EN EXPO RED

Esta nota es presentada por

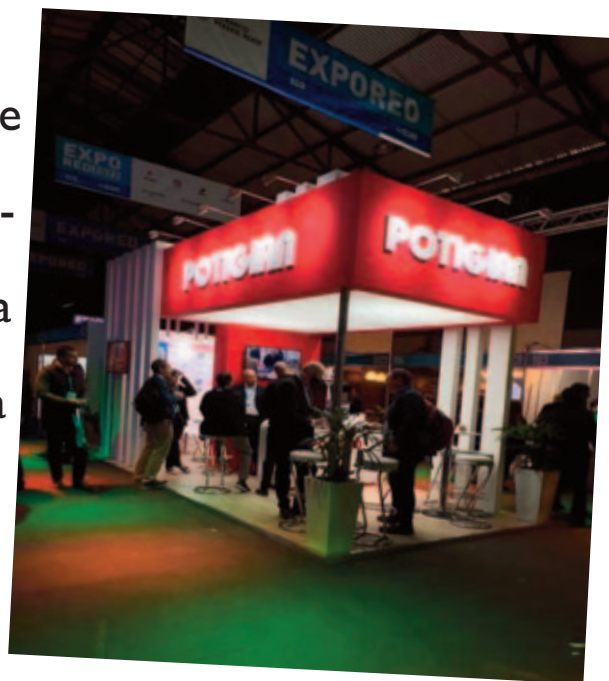


El pasado 04 y 05 de mayo se desarrolló Expo Red en Estudio Arenas. Exposición diseñada para impulsar la transformación de la Red YPF, la mayor red de comercialización de combustibles y derivados a nivel nacional, compartiendo el recinto los representantes de las empresas proveedoras de todos los rubros con los operadores que toman las decisiones de inversión.

Allí tuvo presencia Potigian, proveedor homologado de Red Full de YPF, donde participó como Sponsor del evento.

Potigian es líder en abastecimiento a Estaciones de Servicio. Lleva 88 años dedicándose a la logística y distribución y 20 años atendiendo a estaciones de servicio.

Actualmente abastece 1.500 Estaciones de Servicio semanalmente. Brinda compra centralizada de todos los productos que la tienda solicita, distribución nacional con flota propia, atención personalizada y cuenta con ejecutivos de cuenta dedicados.



Espacio de Publicidad

La compañía cuenta con más de 10 categorías como, bebidas, descartables, almacén, electrodomésticos, perfumería, limpieza, entre otros. ExpoRed se realizó con el objetivo de facilitar la toma de decisiones de los operadores de YPF de todo el país, conectándolos con los principales proveedores de cada rubro, permitiéndoles conocer las propuestas e innovaciones de cada uno y con ello, potenciar y acelerar los negocios.

Temas para destacar: - Sponsor del evento - Apoyando a ypf ppal. cliente autoservicio - Líder en abastecimiento ■

Para más información: www.potigian.com.ar

POTIGIAN
EXCELENCIA EN DISTRIBUCIÓN

TRAYECTORIA
DESDE
1934
EXCELENCIA

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

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

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

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

goldfarb

Espacio de Publicidad



CON GRAN ÉXITO SE LLEVÓ A CABO LA EXPO RED 2022

Esta nota es presentada por



Fuente: AOYPF Asociación de Operadores de YPF

Organizada por la Asociación de Operadores de YPF, con gran éxito se realizó la Expo Red 2022, el evento que reunió a toda la red de operadores de YPF. Más de 2000 personas recorrieron la feria durante las dos jornadas y fueron parte de actividades únicas en el marco de los 100 años de la petrolera y los 10 años de la AOYPF.

Empresarios de 20 provincias argentinas se reunieron en el Arenas Studio de la Ciudad de Buenos Aires y compartieron las últimas inno-

Espacio de Publicidad

vaciones en el mercado de las Estaciones de Servicio.

Asimismo más de 70 expositores ofrecieron oportunidades de negocios exclusivas. En el Pabellón General se concentraron los proveedores de productos y servicios enfocados en equipamiento, software, indumentaria, imagen, instalaciones e insumos varios, bancos, medios de pago, redes de cajeros automáticos y otros.

Durante la Expo Red 2022 se pudo acceder a todas las fases que hacen a la actividad del operador. La evolución de las tiendas de conveniencia, por ejemplo, ocuparon un espacio privilegiado en el sector Full y en la agenda con ofertas de productos, equipamientos y capacitaciones en atención premium de clientes como la masterclass de baristas.

Además, se llevaron a cabo convocantes talleres relacionados a temas como: diversidad de género, sustentabilidad, mejora de la gestión administrativa, oportunidades con el GNC, eficiencia en la playa y más. La Asociación de Operadores de YPF ya planifica la edición 2023. ■



Espacio de Publicidad

ENCUENTRO ESPACIO SHELL

Fuente: Raízen Argentina

Esta nota es presentada por




Raízen Argentina, licenciataria de la marca Shell, llevó a cabo el tradicional encuentro anual Espacio Shell, oportunidad en que la empresa convoca a toda la red de empresarios dueños de estaciones de servicio para repasar resultados, novedades y planes a futuro. Luego de más de tres años de conexiones virtuales, el evento retornó a la presencialidad y logró reunir a más de mil participantes en el predio de Costa Salguero, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Los empresarios pudieron recorrer distintas activaciones y propuestas

Espacio de Publicidad



de la compañía y participar de un espacio que recreaba una imponente estación de servicio en la que se lució una cartelería digital de última tecnología, y la tienda Shell Select con su renovada y atractiva propuesta visual de gastronomía y cafetería. Una de las áreas destacadas por los visitantes fue la de juegos de simulación de MotorSports, que incluyó exhibición de autos de Turismo Carretera y un simulador de la Fórmula 1. También fue muy concurrida la activación de Shell BOX, la app que la empresa lanzó el año pasado y que viene creciendo en forma sostenida, con divertidas propuestas de juegos y entrega de merchandising.

Espacio de Publicidad



También hubo un sector destinado a la electromovilidad, con un surtidor eléctrico alimentando un VW ID 4, y otro a la sustentabilidad, temática que atravesó con fuerza todo el encuentro.

Dentro del sector de conferencias, se sucedieron distintas presentaciones realizadas por profesionales de diferentes áreas de la empresa destinadas a analizar la realidad del negocio, repasar resultados, y conocer futuros lanzamientos y planes de marketing. También se destacaron a las mejores gestiones del 2021 en diferentes ligas, con el tradicional galardón Conquistadores, sello distintivo de Shell. El evento finalizó con una gran cena y un show sorpresa de Cristian Castro.

“Volver a encontrarnos con toda la comunidad empresaria de nuestra red después de 3 años fue simplemente espectacular. No lo hubiese podido imaginar mejor. Hoy nuestro negocio está condicionado por temas de contexto y real-

Espacio de Publicidad

mente estamos haciendo un gran esfuerzo para seguir entregando lo mejor para nuestros empresarios y clientes finales. Pude sentir que lo que hacemos llega y que nuestra red es magnífica, que tiramos todos para el mismo lado”, comentó Andrés Cavallari, Director de Retail de Raízen Argentina.

Por su parte, Carolina Wood, Directora de Marketing, comentó *“Se viene un año repleto de iniciativas de marketing y estamos muy entusiasmados por eso. Momentos como el que vivimos con este encuentro nos indican que podemos avanzar hacia el futuro a paso firme. Tenemos a bordo la mejor red con una energía incomparable”*. ■

An advertisement for NIERI SURTIDORES. The main logo is a large red 'N' with blue and red swooshes. Below it, the text reads 'NIERI SURTIDORES'. Underneath, it says 'Instalación, Mantenimiento y Reparación Integral de Surtidores' and 'Venta de Equipos (nuevos y reacondicionados)'. At the bottom, there are logos for TOKHEIM, RINA, and PEI. The contact information is: 'J.P. Angulo 1471-Dock Sud (1871)-Bs.As.-Argentina TEL: (54-11)4 201.1056/9214 www.nisurt.com.ar'. The background shows a blurred scene of cars and people at an event.

Espacio de Publicidad

EL MANTENIMIENTO DE ESTACIONES DE SERVICIO DE INSMETAN

Esta nota está presentada por:



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



Espacio de Publicidad



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

A su vez nos especializamos en la Instalación de Tanques de Com-

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

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

SERVICIOS

INSMETAN
WWW.INSMETAN.COM.AR
Ventas de repuestos

Espacio de Publicidad

bustible, Cegado, Limpieza, Arenado y Plastificado de los mismos. También realizamos Retiro de Tanques, Instalación de Cañerías, Alquiler y Venta de Equipos Moss, entre otros trabajos relacionados.

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

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

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

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



LA PROTECCIÓN CATÓDICA EN UNA ESTACIÓN DE SERVICIO

Fuente: Sergio Echebarrena - se@imastec.com // www.imastec.com



Medición de la efectividad

Se trata de un método indirecto que 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:

- Potencial ON y OFF minimizando la influencia de los potenciales IxR sin necesidad de interrumpir las fuentes de corriente (rectificadores, ánodos, etc.)
- Densidad de corriente (continua o alterna)
- Polarización-Despolarización
- 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: TMI01 '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 ■

LLEGÓ A DIPUTADOS LA CRISIS DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Fuente: CECHA - Confederación de Entidades de Hidrocarburos



El bloque de legisladores opositores encabezado por María Eugenia Vidal, exigió medidas para recomponer la rentabilidad del sector que está operando a pérdida de 2018.

Mediante un Proyecto de Resolución presentado ante la Comisión de Energía de la Cámara Baja, el bloque de diputados opositores conformado por María Eugenia Vidal, Cristian Ritondo, Ricardo López Murphy, Diego Santilli, Waldo Wolff, Álvaro González y Luciano Laspina, entre otros, exigieron al Gobierno que informe el nivel de desabastecimiento

de combustibles a nivel general y las medidas que implementará para resolver la situación.

Los legisladores afirman que el contexto afecta a las Estaciones de Servicio y por consiguiente a toda la cadena productiva, ya que el sector agropecuario consume casi el 30 por ciento del gasoil a nivel nacional y el 90 por ciento de la mercadería se transporta por vía terrestre en camiones.

Basaron su reclamo en base a los datos expuestos por la Confederación de Entidades de Hidrocarburos (CECHA), acerca de que el mercado minorista de combustibles líquidos perdió ventas por 8,2 millones de metros cúbicos, lo que representa poco más de cinco veces el volumen total vendido durante abril de 2018, mes que tomaron como referencia. “La situación es crítica”, advierten.

El texto que lleva la firma de la exgobernadora de la provincia de Buenos Aires precisa que los dos aumentos de precios en los combustibles

aplicados durante este año no achican la brecha del 32 por ciento que hay entre el precio internacional del barril del petróleo y su valor de venta en el mercado local.

“Hoy hay escasez, porque nuestro país importa un 30 por ciento mensual de gasoil y para las petroleras resulta caro importar y luego venden barato en el país”, expresa el proyecto. *“La situación presente agrava aún más a un sector que está operando a pérdida”,* agrega el documento.

En este sentido apuntaron a la política de control de precios, especialmente la que se ejerce sobre los combustibles. *“Si bien se frenan momentáneamente los aumentos, los resultados no perduran en el tiempo. Por el contrario, el efecto inmediato es el desabastecimiento de productos ya que los productores comienzan a vender a pérdida y en consecuencia comienzan a establecer cupos, en este caso de gasoil”,* explican los diputados.

“Claro está que estas medidas no sirven, es necesario que el gobierno tenga un plan económico para estabilizar la economía y frenar la inflación. En caso contrario, la situación seguirá empeorando”, alertaron finalmente. ■



LA VOZ DEL CLIENTE

Fuente: AOYPF Asociación de Operadores de YPF

Esta nota es presentada por



“Experiencias felices”: ¿Por qué YPF pone el foco en la satisfacción del cliente?

Según informaron desde YPF, la calidad de la atención genera momentos memorables en los clientes que tienden a consumir de manera más frecuente con un ticket promedio más alto.

Una de las conclusiones principales de las presentaciones realizadas por el equipo de experiencia del cliente de YPF dentro de la Expo Red 2022 es que quienes tienen experiencias memorables dentro de una Estación de Servicio *“vuelven más seguido, consumen más y mejor”*.

Según lo expresado por Julieta Suarez, líder del equipo de diseño de

experiencia del cliente de YPF, “trabajar la experiencia del cliente significa enfocarse en los anclajes emocionales, en cómo conectamos y generamos sus memorias”.

En este sentido, la compañía concluyó que las “experiencias memorables” pueden ser distintas para cada cliente, pero un eje fundamental para generar que sean recurrentes y promotores de la marca, es la calidad en la atención.

Según indicaron, el 78 por ciento de los clientes relacionan una experiencia feliz con la persona que los atendió en la estación. Además, un 80 por ciento indicó que la calidad de la atención es el factor por el cuál eligen recomendar una Estación de Servicio por sobre la otra. Es por ello por lo que desde la compañía se puso en foco la experien-



cia del cliente incorporando el proyecto “la voz del cliente” al programa +YPF, que mide la performance de todos los operadores de la Red.

Dentro de la iniciativa, Suarez hizo especial énfasis en la incorporación de las reseñas de Google Maps destacando que “muchos de los clientes inician la decisión de compra antes de salir de su casa o desde su celular al buscar un establecimiento. Ningún cliente quiere ir a un lugar evaluado con menos de 4 estrellas”.

Además, resaltó la importancia de los comentarios que aparecen en Google Maps ya que el 66 por ciento de los clientes confían en las reseñas de uno al que no conocen, por lo cual impulsar los “momentos felices” se relaciona directamente con mayor cantidad de usuarios y por ende mayor rentabilidad.■

LA INFLACIÓN NOS SIGUE GOLPEANDO

Fuente: FEC - Federación de Entidades de Combustibles

Esta nota es presentada por



Especialistas aseguran que la nafta está casi 13 % por debajo del índice de precios al consumidor y que las bocas de expendio están peor que el año pasado respecto a las ventas para cubrir los gastos operativos.

Los precios de los combustibles se encuentran por debajo de la línea de la inflación, ya que estuvieron congelados durante ocho meses y en los primeros meses del 2022 solamente hubo aumentos en febrero y marzo, hecho que los estacioneros reclamaron en repetidas ocasiones.

Al respecto, el economista y presidente de Economic Trends, Gastón Utrera explicó qué números porcentuales se manejaron en ese período mencionado y realizó una comparación con otros indicadores, tomando como referencia a la nafta súper.

“A lo largo del 2021 el valor de ese combustible se incrementó 38,1 por ciento, pero el índice de precios al consumidor (IPC) fue de 50,8 por ciento y el componente de alimentos y bebidas fue de 54,8 por ciento. Mientras que en lo que va del año, la nafta subió 17,5 por ciento, en tanto que el IPC hizo lo propio por el 16,1 por ciento, pero el componente de alimentos tuvo 20,9 puntos de aumento”, explicó.

“Es decir que, a pesar de que después de muchos meses los combustibles comenzaron a esca-



lar, la mayoría de los valores de la economía fueron iguales o mayores. Y si se tomara todo el acumulado, veríamos que la nafta súper trepó 62,3 por ciento, pero el IPC se elevó 75 por ciento y el de alimentos y bebidas otro 87,1 por ciento”, agregó.

¿Cómo impactó en las Estaciones de Servicio? Aquí también se debe considerar el papel de los salarios del personal, ya que cuando los combustibles se incrementan menos que los sueldos, se achican los márgenes de las bocas de expendio.

“En marzo de 2021, cada salario equivalía a 685,1 litros de nafta. Mientras que ese mes pero del 2022, equivalía a 797,2 litros. Lo que significa que la relación subió 16,4 por ciento y que las Estaciones de Servicio están peor que el año anterior”, detalló.

A ello se debe agregar que a medida que continúa el retraso en los precios de los combustibles con respecto a los salarios, se eleva el punto de equilibrio y, por ende, las estaciones deben vender más para alcanzarlo. Incluso, en un informe anterior en base a los números de la Secretaría de Energía reconoció que más de la mitad de las expendedoras del país comercializó menos de lo necesario para ello.

Y si bien recientemente hubo aumentos que podrían mejorar un poco esta situación, el economista manifestó que lo que ocurra a futuro dependerá de las petroleras y el Gobierno y del ritmo en el que decidan recuperar el terreno perdido.

Aunque aclaró que “no sólo porque los montos de los combustibles se abarataron, sino porque los costos de producción subieron por el aumento del precio del barril de crudo”, que sobrepasó los USD 100 a raíz del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, entre otros motivos. ■



CLAUDIO FANTINI EN FECAC

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

Esta nota es presentada por



Abordó las causas del conflicto entre Rusia-Ucrania

Más de 50 asociados se acercaron a la Sede de FECAC, para escuchar y conocer en profundidad cuáles son los factores a nivel mundial que afectan al producto en nuestro país hoy.

El encuentro, estuvo a cargo del Lic. Claudio Fantini, politólogo y periodista argentino, quién abordó las causas del conflicto entre Rusia-Ucrania como eje central.

Si bien se sabe que algunos de los factores que hacen que la realidad del sector mute minuto a minuto pueden ser los movimientos del precio del petróleo, los conflictos bélicos, importaciones, decisiones so-



ciopolíticas, etc., FECAC está convencida que con un sector fortalecido, preparado y unido se pueden lograr grandes cambios y beneficios en pos de un futuro mejor.

Al finalizar, se compartieron experiencias, se conocieron entre los asistentes y dialogaron sobre las vivencias de cada negocio.

Para FECAC, siempre es un orgullo recibir a los colegas y ver que cada vez son más. ■



BUSCANDO ALTERNATIVAS DE RENTABILIDAD

Fuente: FEC Federación Entidades de Combustibles

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



Los legisladores nacionales tomaron el tema de la crisis del sector estacionero como un tema de agenda y se comprometieron a convocar a los dirigentes del rubro para las reuniones de las Comisiones de Energía, Defensa de la Competencia, Comercio y Consumidores.

Así se lo manifestó a los representantes de la FEC, el diputado Ricardo López Murphy, quien recibió en su despacho al tesorero de la entidad Juan Carlos Basílico y al asesor letrado Fabián Tobalo.

El exministro de economía les dijo que viene siguiendo desde hace muchos años el problema de las Estaciones de Servicio y lo tomó como prioridad en sus proyectos para este período de sesiones ordinarias.

Al respecto, les aseguró a los referentes que *“tenemos un trabajo conjunto con los ex secretarios de energía y otros expertos que fueron directores de YPF”* y les adelantó que resultará de gran aporte, la participación y el contacto asiduo de la FEC en las mesas de debate sobre temas energéticos.

López Murphy destacó que *“somos conscientes del gran esfuerzo que los dueños de las Estaciones de Servicio están haciendo desde hace 20 años, cuando la política en materia energética empezó a desmadrarse”*.

Declaró que puso a disposición a su equipo de asesores para que trabajen en conjunto con la comisión directiva de la FEC, especialmente sobre los temas legales e impositivos que tengan proyectados presentar los empresarios.

Basílico expresó su satisfacción por el interés demostrado por parte del diputado del PRO y recalcó que trataron de transmitirle al legislador, el sentir de *“la gran familia estacionera que brinda empleo a más de 50 mil personas en todo el territorio argentino”*.

Finalmente adelantó que tienen previsto también avanzar en más reuniones con diputados y diputadas de todos los bloques políticos en los próximos días. Esperan ser recibidos también por el diputado Martín Tetaz del interbloque Juntos por el Cambio y retomar los contactos con Juan Manuel Pedrini del Frente de Todos. ■



NOVEDADES - SOBRE RUEDAS

Fuentes: ADEFA – ACARA - CCA

Esta nota es presentada por



Aumentó la producción y exportación de autos

ADEFA, la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA) informó que, en abril se fabricaron 43.826 autos, indicando una suba del 49,5% contra abril 2021. El acumulado alcanzó a 148.884 ejemplares, o sea un 25,5% más que el primer cuatrimestre del año pasado.

Durante el mes pasado se exportaron 27.431 vehículos nacionales marcando un aumento del 73,1% comparado con abril de 2021. En los primeros cuatro meses del año, se exportaron 81.376 unidades, un 24,8% comparado con el primer cuatrimestre del año pasado.

Bajaron los patentamientos

Según datos de ACARA, la Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina, el pasado mes de Abril se patentaron

31.633 unidades, un 2,6% menos que en abril 2021 y un 8,5% menos que en marzo. Durante este primer cuatrimestre se hicieron 138.878 transacciones, un 7,1% menos que en el mismo período del año pasado. Cabe destacar que 7 de los 10 automóviles más vendidos son de fabricación nacional.

Continúa cayendo la venta de automóviles usados

La CCA, Cámara del Comercio Automotor (CCA), informó que durante el primer cuatrimestre del año, se hicieron 510.023 transferencias. Esto nos muestra una baja del 6,07%, si lo comparamos con el mismo período del año pasado. (2021 = 542.982 autos usados).

Abril 2022 arrojó 130.384 transferencias de vehículos, que es un 1,47% más que en abril 2021 (128.481) pero un 7,05% menos que en marzo de este año (140.248).■



LA CUESTIÓN PETROLERA

El aumento de los precios de los combustibles y el debate sobre la carga impositiva afecta a todo el mundo de distintas maneras.

Fuente: Prensa Expotrade

Esta nota es presentada por



La tensión entre Kiev y Moscú ha hecho subir los precios internacionales del petróleo.

Un nuevo incremento del precio de los combustibles se dio en la Argentina, tanto por parte de las empresas privadas como de la estatal, sin embargo las primeras pusieron el acento en que en realidad todavía quedaron desfasadas respecto de los precios internacionales.

Esa aclaración, que fija la diferencia en aproximadamente 22% por debajo de los precios internacionales, sería de cierta realidad, ya que el debate sobre esos valores se ha estado dando en todo el mundo durante los últimos años y se ha incrementado desde que se iniciaron las acciones bélicas entre Ucrania y Rusia.

La tensión entre Kiev y Moscú ha hecho subir los precios internacionales del petróleo y otras materias primas, el costo de los combustibles líquidos afecta a todo el mundo y, dado que los gravámenes son una gran parte del precio de venta al público, los países con menor carga impositiva continúan teniendo los precios más bajos.

Un ejemplo Estados Unidos, con un precio promedio de unos 1,21 dólares por litro, los estadounidenses pagan mucho menos por llenar el tanque de su automóvil que los habitantes de otros países. En Estados Unidos, la nafta cuesta menos que en algunas economías emergentes con una industria automotriz fuerte y que producen petróleo, como Brasil, Sudáfrica o Turquía, según el Global Petrol Prices.

En Europa los precios son mucho más altos. Los más elevados son los de Islandia, Finlandia, Grecia, Dinamarca y Noruega. Noruega es un caso atípico entre los países productores, ya que basa gran parte de su riqueza en el petróleo, pero aplica un plan para independizar su economía de los combustibles fósiles.

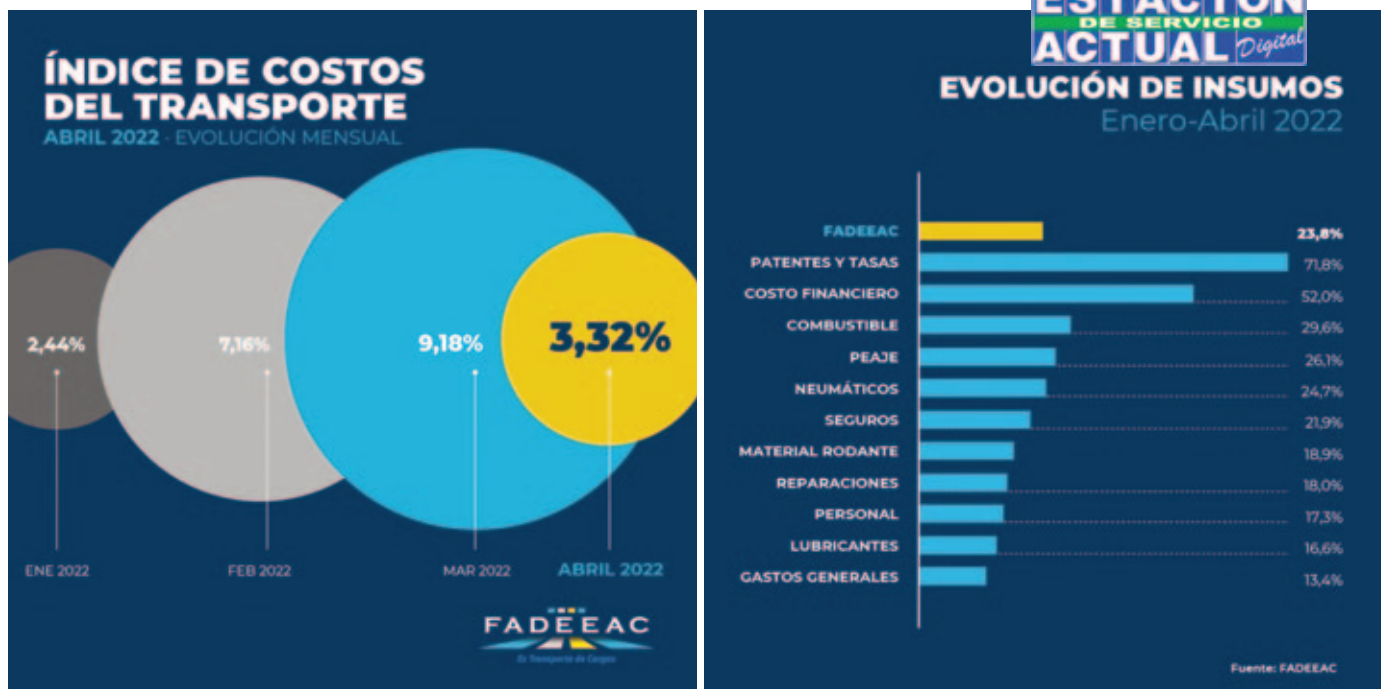
Otros productores ofrecen el combustible a sus habitantes a un precio menor que el del agua embotellada, ejemplo de ello son Venezuela, Libia e Irán.

Otras zonas con combustibles baratos son el norte de África y Medio Oriente, Asia Central y Rusia; mientras que el litro de nafta más caro incluido en el ranking se vende en Hong Kong a 2,87 dólares, lo que hace que llenar el tanque de un vehículo pequeño supere los 100 dólares. ■

AUMENTO MODERADO EN LOS COSTOS DEL TRANSPORTE

Autor: Vehículos Pesados Fuente: FADEEAC

Esta nota es presentada por



El Índice de Costos de Transporte de Cargas de FADEEAC (ICTF) exhibió en abril de 2022 un incremento más moderado de 3,32%.

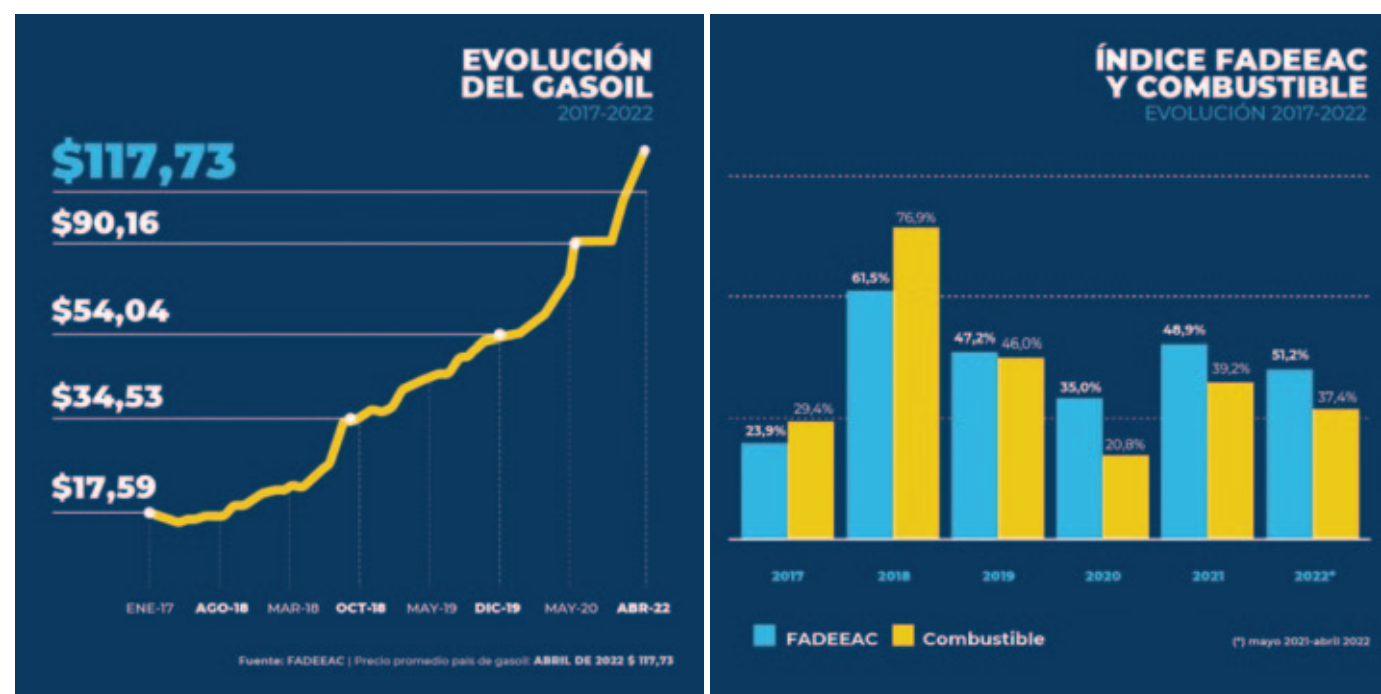
En este contexto, se espera que los costos muestren un mayor incremento en mayo, dada la primera cuota del nuevo convenio colectivo vigente (15% para la mano de obra) y posibles nuevos aumentos en el precio de los combustibles.

Con estas proyecciones, los costos continúan en alza luego de registrar los elevados aumentos de febrero (7,16%) y marzo (9,18%). Recorde-

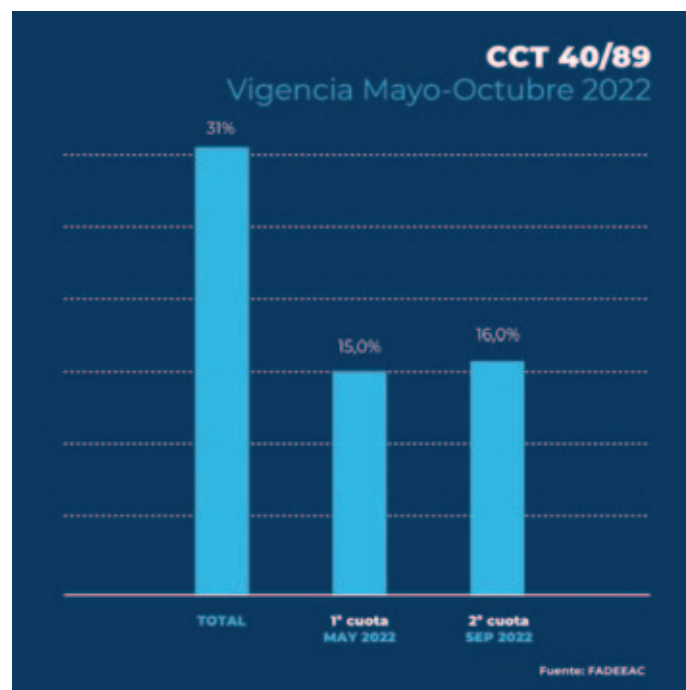
mos que el 2021 fue el segundo año más alto de los últimos veinte, con un aumento acumulado de los costos de 49%.

“La aceleración de los costos de transporte y logística se produce en un contexto económico caracterizado por la aceleración de la inflación minorista y mayorista en la primera parte del año”, señalaron desde FADEEAC. Con el incremento de abril la variación acumulada alcanza casi el 24% en el primer cuatrimestre (23,83%), y se ubica en 51,3% en los últimos doce meses.

Con el aumento de salarios en el mes de mayo, con su impacto directo en Personal-Conducción (15%), y en los rubros componentes



relacionados, el ICT FADEEAC evidenciará una suba de por lo menos 4 puntos del Índice en mayo de 2022. A partir de dicho incremento, la variación acumulada en el año podría acercarse al 30%.



En el mes de abril, al igual que en febrero y marzo, la mayoría de los rubros marcaron importantes subas. En primer término, se destaca Lubricantes (8,5%), y una nueva suba del Combustible (4,57%), tras los significativos aumentos en febrero (10%) y en marzo (12,7%), en un marco de precios muy elevados y fuertes tensiones en el mercado internacional.

En segundo lugar se encuentra Neumáticos con el 5,97%, sumando así el cuarto aumento mensual y consecutivo desde el comienzo del año, tras el récord en 2021 (103,7%). ■

www.autopartesweb.com

**Un sitio, todos
los repuestos.**

Autopartesweb.com
Entre especialistas

www.autopartesweb.com