

Año 11 • N° 46 • 2022 • Publicación Mensual •

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

UNA NUEVA GENERACIÓN DE SURTIDORES LLEGA A LA ARGENTINA



LINEAS DE PRODUCTOS ROLITO

SIXELS LANZA LUCES LINEALES DE LED
Y REVESTIMIENTO DE COLUMNAS



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinós en 

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



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

PREOCUPA LA DUPLICACIÓN DE TRÁMITES

Fuente: Prensa Expotrade

Esta nota es presentada por



La Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (Faddeac) presentó un pedido de acceso a la información pública ante el Ministerio de Transporte, para conocer los motivos por los que se instrumentó una nueva certificación de configuración de modelo de los camiones que duplica los trámites e incrementa los costos.

En febrero, las autoridades nacionales notificaron a FADEEAC de la

puesta en marcha del nuevo sistema. Sin embargo, y a pesar de ser parte directamente interesada -la entidad nuclea a 44 Cámaras de transporte de todo el país-, nunca se la consultó por el alcance y efecto de la medida que establece la obligatoriedad de dos trámites con idéntico alcance y contenido.

Hasta febrero, cada vez que el propietario de un camión hacía una modificación al vehículo que alteraba la configuración del modelo del fabricante debía tramitar un certificado en el Taller de Reparación y Modificación autorizado (pagando aranceles según la modificación de la que se trate) para presentar en los talleres de Revisión Técnica Obligatoria (RTO), donde nuevamente el transportista paga por el trámite.

Ahora, con la creación del tercer trámite adicional, se suma un nuevo arancel para que un ingeniero certificador exclusivamente de la Asociación de Ingenieros y Técnicos del Automotor verifique las condiciones técnicas de seguridad del vehículo, sin responsabilidad civil o penal alguna, y emita –previo pago- el Informe de Configuración de Modelo (ICM), para después poder efectuar la RTO.

La entidad aseguró que “a lo largo del año, muchas de las 4.500 pymes representadas en Fadeeac fueron denunciando distintos tipos de abusos e irregularidades (como que la “inspección” para aprobar la nueva certificación se realiza mediante una foto de WhatsApp)”.

“En medio del complejo contexto que vive el sector, con un incremento de costos que sólo en los 10 primeros meses de 2022 supera el 92%, la puesta en marcha de un trámite que sólo duplica burocracia y costos, resulta inexplicable y genera preocupación y malestar en un sector clave para el funcionamiento de la economía del país”, concluyó la Fadeeac.



EVOCA
GROUP

Presenta para su marca

Saeco

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

www.saecoprofesional.com

Línea Vending



Línea Profesional y OCS



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

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



Av. Segurola 1837 - CABA



info@evocagroup.com.ar



Tel.: 54 11 4639-4300

OPERADORES DE YPF PRESENTARON PROYECTOS DE MEJORA

Esta nota es presentada por



Fuente: AOYPF - Asociación de Operadores de YPF.

Fue durante el cierre de la Academia AOYPF

Al finalizar la tercera edición del Programa de Desarrollo Para Líderes, **el primer programa diseñado exclusivamente para el rubro de Estaciones de Servicio**, con la participación de 40 operadores de todo el país; esta jornada de cierre tuvo la presentación de cuatro proyectos de mejoras para las Estaciones de Servicio YPF de todo el país.

LOS PROYECTOS

Los operadores presentaron los resultados de las ideas seleccionadas en la jornada de innovación que marcó el ecuador del programa y que trabajaron durante los últimos dos meses en sus Estaciones de Servicio.

El primer grupo se enfocó en las formas de mejorar la experiencia del cliente, algo en lo que YPF se ha orientado durante los últimos años desarrollando perfiles de cliente y experiencias customizadas para cada uno.

El segundo grupo buscó potenciar la relación a largo plazo con los clientes, identificando sus características para potenciar la fidelización hacia la marca y la estación de cada operador.

En tercer lugar, el eje lo tuvieron las franquicias de tiendas Full, que los operadores intentarán convertir en un punto de integración de sus comunidades, adaptándola a las necesidades de todos los integrantes de la misma.

Por último, la atención se trasladará al público interno ya que los operadores intentarán diagramar nuevos programas de incentivos y motivación para los colaboradores.

Cecilia Zucco, directora del proyecto Academia AOYPF, sostuvo que **el desarrollo del tercer programa fue igual de satisfactorio que el de las dos anteriores ediciones** y que sin dudas trabajarán desde las comisiones de la AOYPF para presentar los proyectos de mejora que otorguen buenos resultados a la compañía. Por último **Zucco** indicó que *“la Academia es de todos los operadores y es por eso que vamos a tomar cada comentario de mejora como una oportunidad para seguir creciendo y ofrecer más y mejores alternativas de formación”*.



ron parte del Workshop “Bienestar Organizacional” a cargo de **Daniel Cerezo**, destacado speaker y emprendedor social.

Oscar Angélico, jefe de estación de la empresa Otamendi y Cía. de Santa Cruz, destacó que se lo recomendaría a colegas ya que el programa brinda *“una cobertura amplia en todos los aspectos. No se ve solamente el aspecto técnico ni el aspecto humano ni el aspecto comercial. Fuimos abordando todos los temas que pueden llegar a tener en nosotros una repercusión importante. Tanto el tema de personal y cliente interno, cliente externo, las nuevas tecnologías, el marco legal, todos los temas que tocamos, todos que fueron extensos.”*

Para **Soubhi Saliva**, Operadora de Entre Ríos, completar el PDL da una gran satisfacción ya que *“da una sensación de que es posible modificar ciertas cosas y que es posible el abordaje de inconvenientes de manera conjunta”*.

Además del PDL, la Academia AOYPF ofreció workshops, talleres y capacitaciones virtuales gratuitas en la que se registraron más de 800 personas durante todo el año.

Aquellos operadores interesados en participar de los programas de 2023 pueden reservar su lugar desde **www.academiaaoypf.com.ar**

Espacio de Publicidad

TOP AUTO

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
TENEMOS TODO LO QUE NECESITA EN EL RUBRO AUTOMOTOR

TopAuto
 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

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

ROLITO, EL MAYOR PRODUCTOR SUDAMERICANO DE HIELO

Esta nota es presentada por



Rolito es fabricado por **Redonhielo S.A.**, el mayor productor de hielo Sudamericano, líder en fabricación y distribución. Esto ha llevado a la empresa a adquirir tecnología de última generación en su preocupación por mantenernos a la vanguardia, y seguir llevando a su mesa el mejor hielo para los argentinos. Hace más de 50 años que elaboramos el mejor hielo; nuestra experiencia en fabricación y distribución nos hace líderes en el mercado, y la pasión nos lleva a que la calidad de nuestros productos sea inigualable, manteniendo la misma frescura de siempre ofreciendo productos de primera calidad. Rolito dedicó su tiempo a fabricar hielo puro, lo que significa que pueden disfrutar de sus bebidas con el frío que más les guste sin alterar su sabor. También contamos con dos líneas de Productos Industriales y para el Automotor, ofreciendo así **un servicio más completo a cada cliente, y cubrir todas sus necesidades.**



ROLITO

El hielo de los Argentinos



HIELO EN BOLSA

Redonhielo S.A. es el mayor productor de hielo Sudamericano, líder en producción y distribución. Esto ha llevado a la empresa a adquirir tecnología de última generación en su preocupación por mantenerse a la vanguardia y seguir llevando a su mesa el mejor hielo para los Argentinos.

AGUA DESMINERALIZADA

Este producto fue desarrollado en forma exclusiva por nuestros técnicos especializados en la conservación y mantenimiento de nuestra flota de vehículos y su excelente performance e inmejorable calidad al más alto nivel internacional está hoy a su alcance.



Más de 30 años
juntos a vos!!



Nuevos Productos

Siempre estamos buscando lo mejor para nuestros clientes, por eso desarrollamos esta línea de productos con nuestro equipo especializado para ofrecerles mayor variedad cuando se trata del cuidado del vehículo



Ruta Panamericana Km. 25.700 - Don Torcuato - Bs. As. - Tel: 4741-8000
Péron 26875 - Merlo - Bs. As. Tel: 0220 485-2226 al 29
Email: ventas@redonhielo.com.ar

REDONHIELO S.A.
Una empresa Argentina

Espacio de Publicidad

Los invitamos a descubrir nuestra línea de productos.



Bolsas de hielo de 2, 3, 4 y 15 Kg

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

Elaborado con agua tratada, ofreciendo un hielo puro listo para disfrutar.

Bolsa de Hielo Picado de 15 Kilogramos

Rolito Picado es ideal para coctelería y también puede ser utilizado de manera industrial en procesos de enfriamiento.



Bolsa de Hielo en Escamas de 15 Kg

Rolito en escamas para aplicaciones industriales y relacionadas con alimentos. Es usado sobre todo en las pescaderías y gracias a su forma, protege mejor el producto, produciendo mejores resultados y es de gran facilidad de uso.

Barra de Hielo Rolito

Somos los productores de barras más grandes de la Argentina.



Espacio de Publicidad

USO AUTOMOTOR E INDUSTRIAL

Agua Desmineralizada 1, 6 y 10 Litros e uso industrial.

Elaborada con agua tratada.



Nuevo productos



Limpia parabrisas Rolito de 5 litros listo para usar.



Agua Destilada Anticorrosiva 5 Litros

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



Espacio de Publicidad

NOVEDAD DE SIXELS: LUCES LINEALES LED

Esta nota es presentada por



SIXELS es Imagen, mantenimiento y desarrollo de tecnología para las Estaciones de Servicio de todas las banderas, y blancas también.

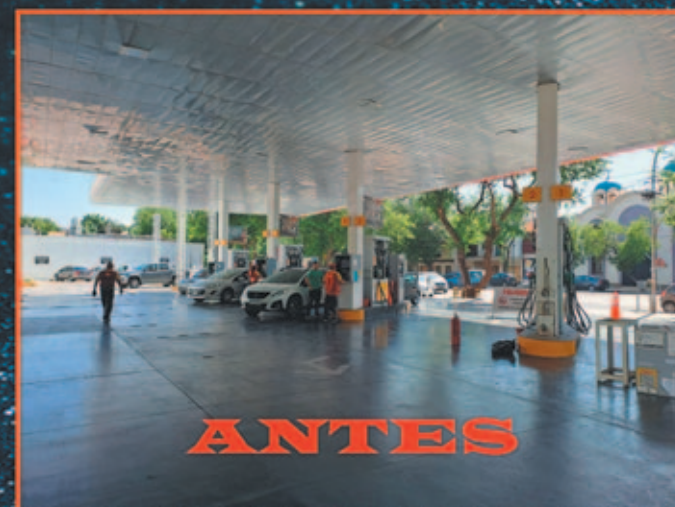
Trabajamos sobre el panel con leds HD para cada producto, con 5 dígitos para carteles simple o doble faz.



SIXELS S.R.L.
COMUNICACIÓN VISUAL

**SIXELS LANZA AL MERCADO
LAS LUCES LINEALES LED:
Sutiles, Delicadas y
Muy Potentes.**

**¡Un revolucionario cambio en el que la
inversión vale la pena!!!**



ANTES



DESPUES

**Contáctenos y lo asesoraremos por completo, tanto
para Estaciones de Combustibles Líquidos, GNC y Tiendas.**



**¡Con esta nueva iluminación,
agregamos el apreciable e
impactante revestimiento de
columnas!!**



SIXELS S.R.L.

**Mensajes por Whatsapp 11-6660-2764
Escribanos: administracion@sixelsargentina.com**

Espacio de Publicidad



La tecnología avanza a pasos agigantados, y hay que ponerse a tono con lo que viene. El tema electrónica es algo que venimos trabajando desde hace tiempo; a través de los años, hemos desarrollado un producto para mejorar la comunicación de los precios del combustible. Además de todo esto, en **SIXELS** hoy, podemos decir que **tenemos un producto acorde a la necesidad del Estacionero**. Desde el comienzo de la era LED, para iluminar Estaciones de Servicio se fue innovando en tecnología y potencia.

La vida útil de estos artefactos, y las ganas de mostrar algo futurista

Espacio de Publicidad



hizo que lancemos al mercado las **Luces Lineales Led: sutiles, delicadas y por sobre todas las cosas muy potentes.**

Un revolucionario cambio de verdad, en todo sentido, en el cual la inversión vale la pena!!!

Contactenos y lo asesoramos por completo, tanto para Combustibles Líquidos, GNC y Tiendas.

Con esta nueva iluminación, agregamos el apreciable e impactante revestimiento de columnas!!

No dude en comunicarse con nosotros.

SIXELS SRL

Mensajes por Whatsapp | I-6660-2764

Escríbanos: administración@sixelsargentina.com

UNA NUEVA GENERACIÓN DE SURTIDORES LLEGA A LA ARGENTINA

Esta nota es presentada por



PRIME S. EL FUTURO HA LLEGADO.

El mundo cambió. Está más conectado, más tecnológico.

Su Estación necesita estar a la altura de las demandas del mercado, por eso Gilbarco Veeder-Root, creó este nuevo concepto de surtidor, convirtiendo su Estación de Servicio en un SmartSite, que interactúa con su negocio, como ningún otro, hasta el día de hoy.

Más allá de una gran innovación, más ventajas para su negocio:

- Mejora de la imagen de la Estación, aumentando la atracción para los consumidores.
- Seguridad de la información a través de Firma Digital, mayor fiabilidad para la Estación de Servicio y seguridad para los consumidores.
- Gestión remota, mayor control y seguridad en la gestión de las Estaciones de Servicio.
- Gestión de la productividad de los asistentes. Solución modular que permite actualizaciones.
- Reducción en los gastos de mantenimiento gracias a ciclos de operación más largos.
- Durabilidad, resistencia a la corrosión, su surtidor con una imagen linda por más tiempo y con un costo de mantenimiento menor.

PRIME S

UNA NUEVA
GENERACIÓN
DE SURTIDORES
PARA UNA NUEVA
GENERACIÓN
DE ESTACIONES
DE SERVICIOS



- SEGURIDAD ANTIFRAUDE
- DISEÑO INNOVADOR Y ATRACTIVO
- PANEL DE VIDRIO TEMPLADO CON PANTALLAS MULTIMEDIAS DE 12"
- MEDIDORES DE ÚLTIMA GENERACIÓN
- TECLADOS CON TECNOLOGÍA TÁCTIL

PRE-VENTA

VENTAS@LOSIYCIA.COM.AR +54 291 642-7030

DISTRIBUIDOR OFICIAL

UN PRODUCTO



Espacio de Publicidad

REGISTRADORES DE CONTROL S.A.


REGISTRADORES DE CONTROL S.A.

DESDE 1969 EN SISTEMAS DE CONTROL



Desde sus comienzos Registradores de Control S.A. comercializa máquinas para oficina Protectoras de cheques, destructoras de documentos.

En el año 1981, tras el cese de actividades de la empresa Simplex Time Recorders de EE.UU., es nombrada como distribuidora en Argentina de sus productos, delegándosele la comercialización de relojes de : Control de Personal, Fechadores Horarios y Relojes de Control de Serenos.

En el año 1989, adquiere la empresa Neovisión S.R.L. distribuidora de los famosos relojes de lectura directa, marca Solari Udine, de Italia,


REGISTRADORES DE CONTROL S.A.

DESDE 1969 EN SISTEMAS DE CONTROL

Tickeadora para Estacionamiento



Modelo RDC 1020

- *Administra autos en playa.
- *Cajas Parciales y Totales.
- *Admite hasta 10 categorías de vehículos distintas.
- *Fácil de programar.
- *Porta rollo incorporado.
- *Impresor Térmico para rollos de 57 x 30 mm.

Asistencia y Control de Accesos

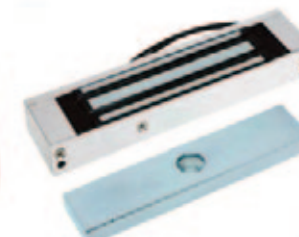


- Equipos de Avanzada Tecnología de Reconocimiento Facial y Huella Digital.
- Uso para oficinas, talleres y/o fábricas.
- *Accesos
 - *Barreras Vehiculares
 - *Sensores de puerta abierta
 - *Cerraduras Electromagnéticas

Cámaras de Seguridad



- *Sistemas de CCTV
- *Videovigilancia
- *App para monitoreo desde cualquier dispositivo móvil con acceso a internet.


BARRERAS VEHICULARES
Sarmiento 385 Piso 1° Of. 6 - C1041AAG - C.A.B.A.
Tel.-Fax (011) 4325-4210 / (011) 4322-1505 _ Zona Norte: Tel.-Fax (011) 4799-1125
E-Mail: info@registradoresdecontrolsa.com
VENTAS - SERVICE - INSUMOS

Móvil: 11 3584-5015
www.registradoresdecontrolsa.com

productos que seguimos comercializando hasta la fecha.

Hoy en día, Registradores de Control S.A., cuenta con una amplia gama de relojes de control. Posee un departamento de desarrollo tecnológico, para ofrecerle a nuestros clientes los mejores productos y un adecuado servicio post venta.

Productos que comercializamos

Relojes de Control de personal:

Convencionales a tarjeta de cartulina

Convencionales con sensor biométrico

Computarizados

Biométricos, por huella digital y reconocimiento facial

Proximidad con tarjetas inteligentes

Lectores magnéticos

Relojes emisores de tickets para estacionamientos:

Máquinas con impresores térmicos

Relojes fechadores:

Electrónicos con matriz de punto

Electromecánicos

Relojes de control de sereno.

Electrónicos con conexión a PC

Electrónicos sin conexión a PC.

Relojes de Lectura Directa.

Calendarios

Lectura directa

Relojes a Led.

Máquinas contadoras de billetes.

Máquinas contadoras de monedas

Detectores de Billetes Falsos

Destructoras de documentos.

Para obtener mayor información respecto a nuestros productos o solicitar demostraciones de nuestros equipos, nuestros medios de comunicación son los siguientes: Tel.-Fax: (011) 4325-4210 // (011) 4322-1505 - Sarmiento 385 – Piso 1ro. – Ofic. 6 – C.A.B.A. – CP. C1041AAG

Zona Norte: Tel – Fax: (011) 4799-1125 // Móvil: 11 3584-5015

E-mail: info@registradoresdecontrolsa.com

www.registradoresdecontrolsa.com



MÁS RENTABILIDAD PARA LA ESTACIÓN DE SERVICIO

Fuente: MTK Argentina

La marca **MTK en Argentina**

mediante sus representantes e

importadores exclusivos, impulsan

que las Estaciones comercialicen una

amplia gama de productos indicados

para el consumo masivo, como lo son todos los Accesorios de Telefonía

Celular, Cables de Datos, Cargadores de Autos y Pared, Auriculares,

Conversores de FM, Soportes y muchos más.

La venta de accesorios para telefonía móvil, es una oportunidad valiosa

que MTK Argentina, le brinda a las Estaciones de Servicio, para que

acrecienten su facturación, mientras que suman un servicio más para

el cliente.

Con el arribo de las nuevas tecnologías en la comunicación, estos

tipos de artículos, ya son imprescindibles para quien circula por las

calles y rutas, transformando a las Estaciones de Servicio de todo el

País, en “El Punto de Venta Ideal”.

Esta nota es presentada por



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:

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**

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



SURTIGOM, TODO PARA LA ESTACIÓN 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.



Espacio de Publicidad



- Asesoramiento técnico para instalación de plantas de almacenaje.
- Acoples rápidos y especiales.
- Equipos de Aire



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

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

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



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



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

- 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



NOVEDADES

LA PROTECCIÓN TOTAL DE BOTANMOL



Somos una empresa con amplia trayectoria en el desarrollo de plásticos de tecnología para Estaciones de Servicio, Estacionamientos, Industrias, Construcción, Vial, Centros de Exposiciones, Náutica, Hospitales, etc.

Los productos de Botanmol son fabricados con P.V.C. Policloruro de Vinilo Virgen y son reconocidos en el mercado Nacional e Internacional, brindando soluciones específicas a cada necesidad de protección, terminación y decoración.

Nuestros productos están específicamente destinados a utilizarse

Espacio de Publicidad



como antichoques, protección de paredes, columnas, zócalos, etc..

Son inalterables, no requieren de mantenimiento, y son de simple y rápida colocación.

El compromiso con la calidad, entrega y atención al cliente, son los tres pilares en los que se sostiene la historia de Botanmol, considerando las nuevas necesidades e innovaciones que pueden aplicarse en el crecimiento exponencial del mercado actual.

En el compromiso de calidad y atención al cliente, cumplimos con nuestra misión:

- Desarrollamos, fabricamos y distribuimos una amplia gama de productos de plástico de las mejores tecnologías de protección.
- Continuamos con nuestra expansión geográfica y liderazgo en el mercado, manteniendo la excelencia en toda su cadena de valor.

Espacio de Publicidad



- Satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través de Experiencia, Servicio y Confianza. ■

Para más información botanmol@botanmol.com /// www.botanmol.com



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

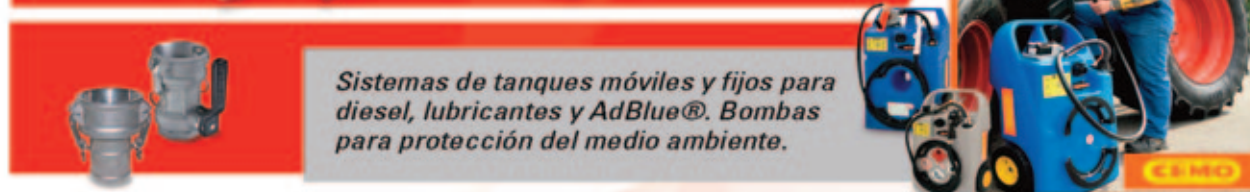


Espacio de Publicidad

KEFREN, para 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



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

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.

NIERI SURTIDORES

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

TOKHEIM **RTNA** **PEI**

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

También disponemos de equipos para el pintado de paneles y contamos con un amplio stock de materiales para efectuar el recambio de los mismos.

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



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

Nuestra dotación cuenta con auditorías operativas que mediante controles sistemáticos y al azar chequea el servicio brindado por nuestro



personal y nuestros subcontratados, para garantizar el cumplimiento de nuestros elevados estándares de calidad.

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

Espacio de Publicidad

PAM +: EL CONTROLADOR DE SURTIDORES DE PUMP CONTROL SRL

Esta nota es presentada por

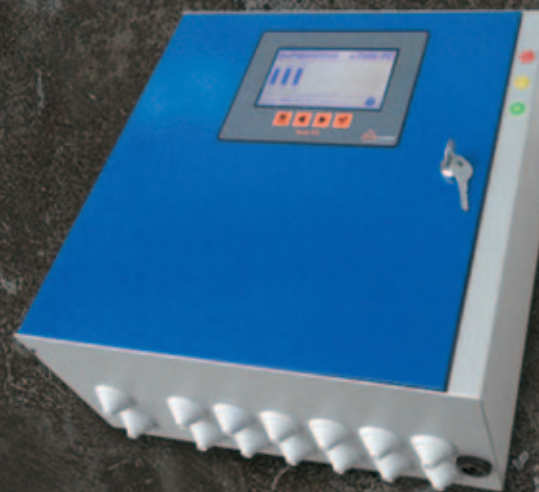


Es más que sabido, que el negocio de las Estaciones de Servicio está sufriendo una crisis por la volatilidad de los costos y los pequeños márgenes en cuanto a retorno de la inversión. Esto obliga a los empresarios a controlar con mayor precisión el stock, los despachos y los precios del combustible.

En **Pump Control** brindamos una solución IoT para el control de surtidores, que brinda la tranquilidad de tener un detalle preciso de cada

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

despacho que se realiza en la Estación de Servicio. **PAM+** permite realizar cambios de precios programados a horarios establecidos. Así como también, realizarlos en el momento que se requiera, modificando en una sola operación, los precios de todos los surtidores conectados a él.

Además de la inmediatez y practicidad con la que se pueden cambiar los precios, nuestro Controlador de surtidores **PAM+**, es compatible con las marcas líderes del mercado y cuenta con la opción de conectarlos de manera inalámbrica, permitiendo un ahorro importante a la hora de realizar obras civiles en las playas. Por otro lado, **PAM+** controla y automatiza todos los movimientos de su Estación de Servicio para evitar errores humanos, y resguardando su información de manera segura.

Otro beneficio importante de nuestro controlador de surtidores, es su escalabilidad; ésta le permite pensar en el crecimiento de su empresa sin necesidad de invertir en una nueva solución, ya que soporta hasta 32 mangueras, tanto de combustibles líquidos como de GNC.

Nuestra solución le permite generar reporte de turnos, de días y de mes. Cada uno de estos, brinda detalle de las ventas organizadas por:



Punto de venta, Producto, Tanque, Succión y Medio de Pago. El empresario estacionero podrá acceder a través desde una PC conectada a la red de la Estación de Servicio o desde nuestro sistema en la nube **Head Office**, y desde celulares con nuestra **App Pump Control**. **Head Office** y la **App Pump Control** convierten a nuestro controlador de surtidores **PAM+** en una solución IoT, permitiéndole tener el control de todos los movimientos de las Estaciones de Servicio que tenga el cliente desde cualquier parte del mundo donde tenga acceso a internet.

Si lo combina con nuestro Sistema de Telemedición **TANK Black**, podrá realizar un control de stock en tiempo y llevar un registro óptimo evitando posibles pérdidas de combustible.

Entre otras características podemos mencionar:

- Ajustar densidades de combustibles.
- Parada de emergencia para

surtidores. • Realizar despachos prepagos y pospagos. • Registrar los diferentes medios de pago. • Impresión de tiques personalizables. • Establecer distintos niveles de usuario. • Comunicación e integración con otras soluciones de control

Más de 10 años de desarrollo hacen que nuestro controlador de surtidores tenga una gran escalabilidad, convirtiéndolo en una solución IoT dinámica y flexible alargando la vida útil del equipo sin necesidad de pensar en una actualización de controlador ante cambios de surtidores, ampliación de la playa o migraciones de sistemas contables.



Al ser compatible con todos los surtidores del mercado, soportar hasta 32 mangueras y tener la posibilidad de realizar una conexión inalámbrica a los surtidores, el empresario estacionero podrá planificar la expansión de su negocio sin preocuparse en la actualización de su controlador de surtidores.

Si desea recibir más información sobre esta y otras soluciones para la administración y control de combustible 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

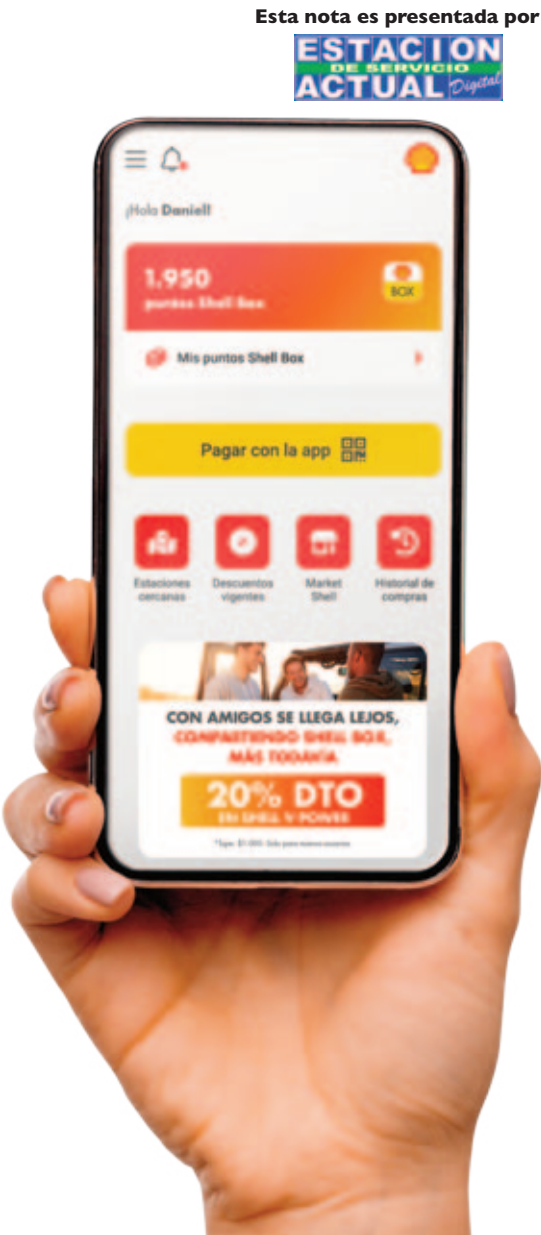


SHELL LANZA SU NUEVO PROGRAMA DE BENEFICIOS

Fuente: Raízen Argentina

Raízen Argentina, licenciataria de la marca Shell, lanza en el país su nuevo programa de beneficios, bajo la marca Shell BOX, de alcance nacional y transversal a todas las generaciones, con una propuesta de valor simple y atractiva que les permitirá a los socios que realicen compras en las estaciones de servicio y en tiendas Shell Select, acumular puntos que podrán canjear en futuros consumos por descuentos en combustibles, lubricantes o productos de las tiendas Shell Select.

Este nuevo programa, también les brindará a los socios la posibilidad de convertir sus millas Shell LATAM Pass en puntos Shell BOX, desde la App y también desde la web. De esta manera, todos los socios del



programa anterior Shell LATAM Pass, podrán disfrutar de la nueva propuesta que brinda Shell BOX.

La propuesta de valor está diseñada tanto para los clientes que abonen con la App Shell BOX como para aquellos que aún no estén dispuestos a utilizar medios de pagos digitales, quienes con solo presentar el DNI en las estaciones de servicio Shell, ya estarán accediendo a todos los beneficios.

La iniciativa se complementa con el desarrollo de un nuevo sitio web, www.shellbox.ar, en el que los usuarios de Shell BOX podrán encontrar una gran cantidad de descuentos con múltiples marcas, solo por ser parte del programa. Y en las próximas semanas, a esta propuesta se le sumarán el MARKETSHELL, un e-commerce que ofrecerá una amplia gama de productos y servicios y el TRAVELSHELL, una plataforma pensada y diseñada para que los usuarios del programa puedan hacer reservas de vuelos, paquetes y hospedajes turísticos, tanto a nivel local como internacional.

“Decidimos desarrollar un programa propio, compuesto por un ecosistema de fidelización que ofrezca una experiencia de valor superadora para nuestros clientes y que trascienda nuestras estaciones de servicio. Se trata de un



programa simple, conveniente e innovador, que genera ganas de usarlo y de formar parte. Esas características se complementan con una experiencia 100% digital, a través de la App Shell BOX, que además de ser unos de los principales medios de pago en nuestras estaciones, se convertirá en la principal herramienta de fidelización de nuestra marca.”, comentó Daniel Pasetto, gerente de Loyalty y Growth Marketing de Raízen Argentina. Carolina Wood, directora de Marketing de Raízen Argentina, en tanto, destacó que “el nuevo programa de beneficios fue pensado, diseñado y desarrollado en respuesta a lo que el consumidor espera de nosotros, con el propósito de ofrecerle a nuestros clientes una propuesta simple, conveniente y atractiva, que nos permita acercar aún más nuestra marca hacia ellos y también impactar a nuevas generaciones, a nuestros clientes del futuro”.

YPF Y LA PRIMERA PLANTA DE BATERÍAS DE LITIO DE LATINOAMÉRICA

Fuente: YPF - UNLP

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



Llegó el equipamiento para la puesta en marcha de la misma

Comenzó a instalarse el equipamiento y muy pronto comenzará a operar UniLiB, la primera Planta Nacional de Desarrollo Tecnológico de Celdas y Baterías de Litio, creada por la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) e Y-TEC, la empresa de tecnología de YPF y el CONICET. De esta manera, comenzó a hacerse realidad uno de los hitos más importantes en el desarrollo de la cadena de valor del litio en la Argentina. A partir de la alianza estratégica entre la UNLP e Y-TEC, el país estará en condiciones de sumar valor agregado a este recurso para fabricar celdas y baterías y desarrollar sistemas de almacenamiento de energía.



Durante una visita al predio, el vicepresidente académico de la UNLP, Fernando Tauber, destacó que *“una vez más, nuestra Universidad es parte de un hecho histórico. La agenda científica tecnológica de la UNLP está a la vanguardia del desarrollo nacional y de la agenda social de nuestro país. Este acuerdo es una clara muestra del modelo de Universidad reformista que queremos involucrada y comprometida con la actividad académica, el conocimiento científico, el desarrollo tecnológico y la producción industrial”*.

A su vez, el presidente de Y-TEC dijo: *“Estamos cumpliendo un hito muy importante con la llegada de los equipos. Avanzamos en la dirección correcta para tener esta planta, la primera en su tipo en Latinoamérica”*. Destacó

además la importancia de *“más de 12 años de generación de conocimiento en el sistema científico argentino, base fundamental para avanzar en nuevas etapas de desarrollo”* y agregó: *“ahora, con la Universidad de La Plata, estamos dando otro paso fundamental para consolidar la cadena de valor del litio en nuestro país”*.

UniLiB se encuentra ubicada en el predio del Polo Productivo Tecnológico “Jorge Alberto Sabato”, que la UNLP posee en La Plata. La obra civil del edificio estuvo a cargo de la propia Universidad y su construcción

POTIGIAN

LÍDER EN ABASTECIMIENTO A ESTACIONES DE SERVICIO

- 📍 88 años dedicados a la Logística y Distribución.
- 📍 20 años atendiendo a Estaciones de Servicio.
- 📍 1.500 Estaciones de Servicio abastecidas semanalmente.

Brindamos

- Compra centralizada de todos los productos que la tienda necesita.
- Distribución nacional con Flota Propia y Expresos Líderes.
- Atención personalizada y Ejecutivos de Cuenta dedicados.



Entrega en 24 Hrs. con Flota Propia

Entrega Semanal con Flota Propia

Entrega Semanal por Expresos Líderes

Gracias por la confianza que nos dan día a día






📱 @Potigian
📺 @Potigianok
🌐 www.potigian.com.ar






finalizó meses atrás. En tanto, la adquisición del equipamiento tecnológico estuvo a cargo de Y -TEC, con apoyo del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Nación. La inversión total para la fábrica fue de 7 millones de dólares.\

En cuanto a la formación de los recursos humanos, la provincia de Buenos Aires otorgó un subsidio especial para la capacitación del personal que trabajará en la fábrica. La Escuela de Oficios de la UNLP capacitó

a una primera tanda de operarios para la fase inicial de puesta en marcha de la planta.

Una vez en funcionamiento, la planta tendrá una capacidad de producción anual -medida en energía almacenada- de 13 MWh, equivalente a 1000 baterías para almacenamiento estacionario de energías renovables o unas 50 para colectivos eléctricos.

El proyecto es una apuesta estratégica para desagregar el paquete tecnológico respecto al diseño y la fabricación de las celdas y baterías, y generar las condiciones propicias para realizar transferencias tecnológicas a pymes empresas nacionales y provinciales interesadas en la fabricación de baterías de litio.



PUMA ÑIRECO DE BARILOCHE, NO ES UNA ESTACIÓN MÁS

La Estación Puma Ñireco de Bariloche nos recibe y es así que entrevistamos a unos de sus socios Christian Frei.



EA.- Hola Christian, gracias por recibirnos y hablemos un poco de tu Estación.

CF.- La Estación Puma Ñireco, está ubicada en San Carlos de Bariloche, en la rotonda de Ñireco, en el acceso este de la ciudad. La Estación cuenta con 3 islas con surtidores óctuplos y un surtidor doble

de alto caudal. Posee un amplio estacionamiento. Cuenta con un local con cafetería de autor local, Café Delirante, y un amplio shop Super 7, recientemente inaugurado.

Esta Estación es una boca histórica de Bariloche. En el año 2004, con el ingreso de Petrobras al país, la misma se renovó completamente. Se demolió totalmente la anterior y se construyó desde cero con una arquitectura muy relacionada con la zona en la que está. Utilizando piedras, grandes aberturas para aprovechar el entorno y la luz propia del lugar. Cuenta con revestimientos de piedra, alero con techos inclinados, todo bastante atípico para una Estación de Servicio.

EA.- ¿Alguna novedad de estos últimos tiempos?

CF.- La Estación comenzó una etapa de renovación en enero de 2021, momento en que tomamos posesión de la misma, donde al principio el foco estuvo en el sector de playa, donde se cambiaron surtidores, se agregaron succiones para colocar un surtidor de alto caudal doble, se renovó la iluminación del alero, se cambió el mobiliario en las islas, y se realizó paisajismo en los jardines y espacios verdes. Luego, hace 3 meses, realizamos la inauguración con renovación total del shop, y

Espacio de Publicidad



apertura de la franquicia Super 7, todo esto como parte de la renovación general que ésta, llevado adelante por Puma Energy en su red de estaciones.

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

CF.- Destacamos la Infraestructura (tanto la playa como el Shop nuevo y el café de autor, con un importante lugar de estacionamiento), Calidad de productos y, principalmente, la calidad de atención de todos los colaboradores, enfocados en satisfacer al cliente. Desde Puma hay un enfoque importante del mismo, contamos con la App Puma Pris

Espacio de Publicidad

que brinda importantes beneficios. Además, estamos trabajando en desarrollar fuertemente la venta de lubricantes.

EA.- ¿Cómo ves al cliente actual?

CF.- El cliente actual es un cliente más exigente, que no solo busca cargar combustible, busca un lugar donde pueda resolver la mayor cantidad de “necesidades”. Entrar a una Estación, cargar combustible, ser bien atendido por los vendedores de playa, entrar al shop y encontrar aquello que necesita, con unos baños en excelentes condiciones. Poder desayunar, almorzar o comer algo rico, casero, de buena calidad. Tomar un café o mate mientras trabaja o descansa en un ambiente agradable y con buen clima.

EA.- ¿Cómo se debe vender un producto o servicio?

CF.- La búsqueda es tratar de sorprender al cliente, que encuentre más de lo que él esperaba, un plus, sea en la calidad de lo que está comprando, o en el servicio que se le presta; que eso haga que decida volver nuevamente a la Estación. Consideramos que, en los pequeños detalles, está el secreto. Amabilidad, una sonrisa, ayuda, acercamiento,

Espacio de Publicidad

personalizar la atención lo consideramos clave para brindar el servicio que nuestro cliente se merece y que valora.

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

CF.- Cajero automático en el Shop (ya contamos con este servicio en la playa), y brindar un excelente servicio de delivery de comida en el shop.

Incorporación de paneles solares y otros elementos para reducir el impacto ambiental, lo cual es parte del programa Solar Power de Puma Energy. En el local y en la playa, tenemos varias políticas de sustentabilidad.

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

CF.- A los colaboradores se los escucha y atiende a sus necesidades, y dentro de las posibilidades de funcionamiento del conjunto se trata de facilitar situaciones personales que se les pueden presentar. Se brinda un agradable clima de trabajo, un espacio renovado, ordenado, limpio. Los colaboradores cuentan con beneficios especiales.

Espacio de Publicidad



EA.- Christian, te pedimos una reflexión final

CF.- Nuestro objetivo es mejorar la calidad de vida de la gente al proveer combustibles, reduciendo el tiempo utilizado, facilitando servicios en la playa y mejorando la propuesta gastronómica de la zona, y propiamente de la Estación, para que no sea “un shop más”, sino se convierta en el centro de encuentro y de trabajo de la zona, que sea referencia en el abastecimiento de productos y servicios, poniendo foco en la excelencia en el servicio y en la reducción del impacto ambiental.

EA.- Muchas Gracias nuevamente Christian, felicitaciones por la Estación Puma Ñireco y nos despedimos hasta todos los momentos.

AXION ENERGY LANZA UN REGALO LLENO DE MAGIA

Fuente: Axion energy



Axion energy junto al artista Agustín Aristarán, más conocido como Soy Rada, presentaron “La caja de magia de Soy Rada”, una propuesta de obsequio diferente que se podrá encontrar en las estaciones de servicio de la marca, llena de trucos y sorpresas, ideal para regalar en esta Navidad y disfrutar en familia.

A partir del 10 de diciembre y hasta el 21 de febrero de 2023 inclusive -o hasta agotar stock-, todos los usuarios que visiten las estaciones de servicio adheridas a la promo y realicen una compra de combustibles Axion energy, lubricantes Castrol o productos de las tiendas Spot! + \$3.499 podrán adquirir la Caja de magia de Soy Rada.

En la búsqueda de los trucos esenciales para poder enseñarle al público y sean ellos los que asombran a todos, Soy Rada creó junto con Axion energy esta caja de magia que cuenta con 8 piezas para realizar más de 25 trucos increíbles. A través de una serie de videos explicativos a los cuales se puede acceder a través de un QR que está en la caja, el artista y mago cuenta todos los detalles para aprender paso a paso lo que hay detrás de cada artificio.

Cecilia Panetta, gerente ejecutiva de Marketing de Axion energy, comentó: “Estamos muy contentos de presentar esta nueva promoción de la mano de una figura reconocida como lo es Agustín Aristarán en pos de brindarle una experiencia diferencial a nuestros clientes para estas fiestas” y agregó: “Queremos que quienes visiten las estaciones de servicio sepan que pueden encontrar un obsequio de Navidad, accesible, de calidad y pensado para toda la familia”.

El artista Soy Rada, comentó: «A mis 6 años, en una navidad -y por error- recibí mi primera caja de magia... Gracias a la magia pude recorrer gran parte del mundo presentando mis trucos en toda Argentina y el exterior, en

Espacio de Publicidad



los teatros más importantes; y pude darme cuenta que lo que más me gusta de hacer magia es la cara de asombro que recibo del otro al realizar un truco». Además, señaló: «Eso fue lo que me impulsó a buscar aquellos trucos esenciales para enseñarles a quienes reciban esta caja de magia y que logren asombrar a muchas personas más».

Con esta propuesta y de la mano de Axion energy, el artista bahiense vuelve a sus orígenes de mago, actividad que tiene como pasión desde sus 12 años, para seguir encantando al público desde la magia y también desde la risa.

La promoción estará vigente desde el 10 de diciembre hasta el 21 de febrero. ■

Descubrí más en @axion_energy_oficial

Espacio de Publicidad

ESTACIÓN YPF VALLE DEL CONLARA, SAN LUIS

Esta nota es presentada por



Esta es la Estación YPF Valle del Conlara, de Alberto y Oscar Rasso, y está ubicada en la Ruta Provincial n° 55 y el acceso en la localidad de Naschel, provincia de San Luis, y le agradecemos a Oscar por atendernos.

EA.- ¿Qué servicios brindan aquí Oscar?

OR.- En YPF Valle del Conlara, tenemos combustibles líquidos, Tienda Full y Lubricentro. Además nos destacamos por brindar un servicio integral a los transportistas, con baño independiente de uso exclusivo para ellos con duchas, un playón extenso en la parte trasera de la



Espacio de Publicidad



estación con asadores y mesas, y constantemente realizamos promociones para ellos.

EA.- Hagamos un poco de historia de la Estación de Servicio.

OR.- Fue el 16 de marzo de 1994 que inauguramos la Estación con mi esposa Alicia; la sociedad con mi hermano empezó en la localidad de La Toma en el año 1986 y luego decidimos expandirnos gracias a la invitación de un concejal de Naschel. Nosotros decidimos venir a vivir a la localidad (a 30 km) con nuestros hijos pequeños que en ese

Espacio de Publicidad

entonces tenían 5 y 6 años, para abrir la nueva estación de servicio. Hoy en día, nuestros hijos de 33 y 34 años, Sofia y Pablo son parte de la empresa junto con nosotros, y en La Toma están mis sobrinos a cargo de la estación de servicio.

EA.- ¿Cuál sería el valor agregado que tiene YPF Valle del Conlara?

OR.- Como comentamos en un principio, creemos que nuestra estación, se destaca por la excelente atención al transportista brindándoles

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 consultación por correo electrónico, información permanente de los inventarios del mercado, reparaciones y mantenimiento. Asesoramos en todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren garantiza a todo el momento de acceso para Estaciones de Servicio y depósitos a través de nuestra propia base de datos actualizadas por medio de nuestro equipo de campo electrónico informático.

PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

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

BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION

MEJORADOR PARA PUNTA DE SURTIDOR

PROZS PARA BOMBAS INDUSTRIALES

MEJORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE

BOMBAS 220 VOLTIOS UREA

BOMBAS SUZZARA BLUE AC

NOZZLE METERS K500

NOZZLE METERS K40

DISPENSER ST WITH METER + FILTER

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

www.kefrenargentina.com.ar

Espacio de Publicidad



todos los servicios que necesitan en un mismo lugar.

Además somos una empresa familiar que estamos en constante contacto con nuestros clientes, y eso nos permite mejorar nuestra calidad de atención y servicios, corregir errores y entender la experiencia del cliente.

Tenemos un equipo de trabajo con la “camiseta de la estación puesta”, algunos están con nosotros desde la inauguración de la estación. Amamos los animales, a lo largo de todos estos años adoptamos a muchos perritos y se hicieron parte de nuestra familia, todos nuestros clientes saben de nuestro amor y cariño para con ellos, son un pedacito de nosotros.

Espacio de Publicidad

EA.- ¿Qué nos podés decir del cliente actual?

OR.- Los clientes actuales están dispuestos a mejorar su experiencia en la compra, y por lo tanto están pendientes de la información en cuanto a promociones y beneficios con los distintos medios de pago. Se adaptan fácilmente a las nuevas tecnologías y eso nos obliga a mejorar la comunicación que tenemos con nuestros actuales y con los potenciales. Creemos que las redes sociales son nuestras aliadas para transmitir la información actualizada y por lo mismo tenemos nuestro Instagram que pueden visitar a nombre de [@ypfvalledelconlara](#).

Además, nos destacamos siempre por la buena atención que brinda



Espacio de Publicidad



nuestro personal, que hace que tengamos clientes fieles a nuestros servicios de más de 20 años

EA.- ¿Cómo se debe vender un producto o servicio hoy?

OR.- Ypf nos brinda reglamentación estándar del ciclo de servicios para la mejor atención de nuestros clientes. Además de eso, el personal está en constante capacitación para conocimiento de nuevos productos, medios de pago, protocolos vigentes y medidas de seguridad. Nuestra opinión es que el cliente bien atendido siempre vuelve, y por eso permanentemente nos interesa su opinión que nos ayuda a mejorar. En la buena atención se debe destacar, la rapidez, amabilidad en el

Espacio de Publicidad

trato y el claro ofrecimiento de los productos Premium y todos los servicios adicionales.

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

OR.- Creemos que siempre estamos presentes cuando necesitan de nuestra ayuda, somos una empresa familiar con esa camiseta puesta de la empresa que les dije, y eso incluye el buen trato al personal. Todos los años hacemos una cena de fin de año en la que participamos todos, tenemos dialogo permanente con ellos, y sabemos que son un pilar fundamental en nuestro crecimiento, por eso ganamos tantos años el programa MASYPF entre las mejores estaciones



Espacio de Publicidad

de servicio del país, siempre estamos agradecidos por su responsabilidad y calidad de personas.

EA.- ¿Una reflexión final Oscar?

Estamos convencidos que cuando uno ama lo que hace y es responsable, se pueden lograr las cosas con éxito, nosotros seguimos apostando a nuestro negocio y a nuestro país, al que amamos tanto.

EA.- Nuevamente gracias Oscar por tu tiempo, y hasta todos los momentos.■



EL CRECIMIENTO DE TU EMPRESA COMIENZA CON UNA INVESTIGACIÓN

Conocé en profundidad tu mercado con nuestras herramientas de investigación y análisis.

estrategiaautomotriz.com

✉ social@estrategiaautomotriz.com

☎ +54 9 11 2456-3493



ESTRATEGIA
AUTOMOTRIZ

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

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

SERVICIOS

INSMETAN
WWW.INSMETAN.COM.AR
Ventas de repuestos

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.■



Espacio de Publicidad

NOVEDADES DE ILUMINACION BUENOS AIRES



Con el objetivo de transformarse en la empresa proveedora de sistemas lumínicos número uno de la Argentina, Iluminación Buenos Aires nació en el año 1987.

Treinta y cuatro años de trayectoria, afrontando desafíos, fuimos guiados por las necesidades y exigencias de nuestros clientes, y por los avances tecnológicos en luminotecnia, para especializarnos en la inno-

Espacio de Publicidad

vacación como método de concebir la actividad.

El siglo XXI nos presentó un nuevo desafío que no demoramos en afrontar con espíritu e inmediatamente. La tecnología LED implicó una revolución en la concepción de los sistemas lumínicos, imponiendo nuevas formas de iluminar, redefiniendo principios de diseño, incrementando las exigencias de fabricación y haciendo hincapié en el impacto ambiental de nuestras acciones.

Fue así que ya llevamos 11 años, siendo la primera empresa de la región en implementar la iluminación LED, fijándonos una nueva meta: generar los sistemas lumínicos más eficientes del mercado.

En Iluminación Buenos Aires nos encargamos de analizar problemáticas



¿Querés reducir el consumo energético?

Innová con LED!

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

iba
iluminación buenos aires

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

Espacio de Publicidad



luminarias de manera integral, de las Estaciones de Servicio, asesorándolos para que los resultados sean los más eficientes.

Lo que una Estación de Servicio necesite como sistema lumínico, aquí lo va a encontrar:

EMBUTIDOS

EXTERIORES

APLICADOS

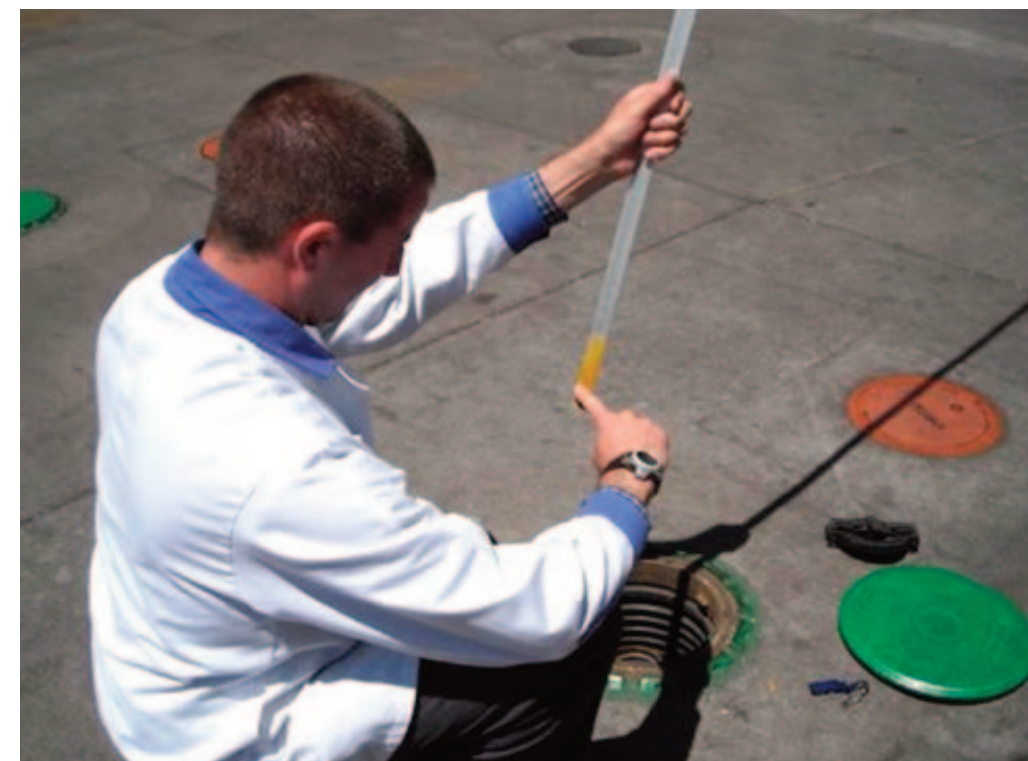
COLGANTES

Todas las luminarias que hemos desarrollado, poseen características destacables que las potencian y posicionan por sobre cualquier otro artefacto de su clase, partiendo por el diseño, pasando por la eficiencia energética y concluyendo en la calidad lumínica. ■

Para más información: www.iba.com.ar

INSTRUCTIVO VERISYM: DETECCIÓN DE ADULTERACIONES EN COMBUSTIBLES

Esta nota está presentada por:



Según el Decreto PEN 1129/2001

Con el objeto de detectar Adulteraciones en los combustibles en la República Argentina, AFIP homologó los marcadores y reagentes

Kits VERISYM
Para detectar adulteraciones en los combustibles
Recupere el costo de los reactivos Verisym
CORAS S.A. ARGENTINA
Billinghurst 1833 - P. 2 - Buenos Aires (C1425DTK) Argentina
Tel.: (011) 4828-4000 - Fax: (011) 4828-4001
E-mail: info@verisym.com.ar - www.verisym.com.ar

KEFREN ADIÓS AL... "ME QUEDÉ SIN NAFTA"
Presentamos nuestros bidones especiales para transportar combustible. Homologados por Normas de Seguridad Internacionales, de 20, 10 y 5 litros. Son metálicos con pintura de protección interior y vienen con o sin boquilla flexible. Ideales para ofrecer como reserva en su Estación de Servicio.
Teléfax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853
kefren@netizen.com.ar // cpassacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar

VERISYM, que se deben utilizar: los sujetos pasivos del impuesto y los titulares de estaciones de servicio, bocas de expendio, los distribuidores, fraccionadores y revendedores de combustibles líquidos - Se deberán practicar ensayos, en forma individual y separada por cada recepción de combustible líquido.

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

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



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

RECOMENDACIONES INDUSTRIAS EDIGMA



Ante la instalación de una Estación de Servicio, o remodelarla o efectuar un mantenimiento preventivo, se deben conocer las recomendaciones de los expertos, a fin de no realizar gastos innecesarios o no duraderos.

En Industrias Edigma, empresa argentina, con más de 12 años de experiencia, nos hemos convertido en referente del mercado de rejillas de desagüe perimetrales, tapas de inspección y tapas trincheras, proveyendo a Estaciones de Servicio de todo el país. Nuestro catálogo,



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

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 transitarán habitualmente vehículos livianos, como autos y camionetas, y por donde camiones, colectivos, u otros vehículos de gran porte.



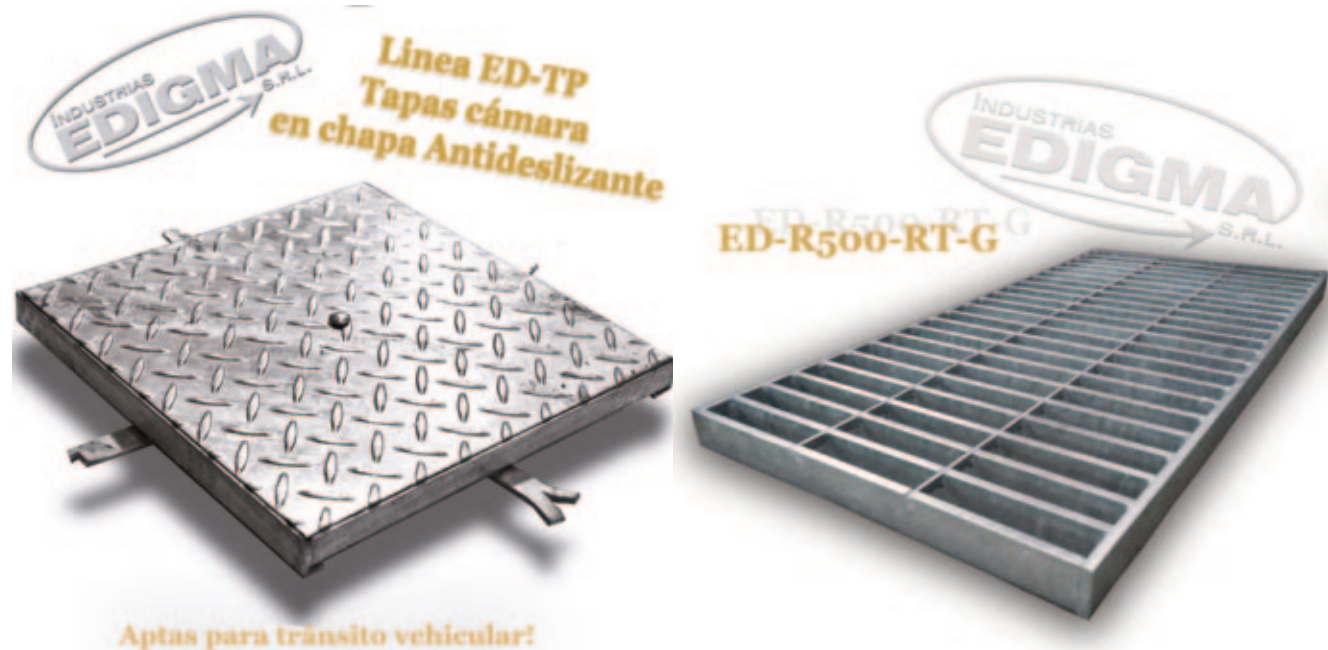
Si bien es recomendable, a fin de maximizar la durabilidad, que las rejillas se transiten de forma transversal, hay sectores donde inevitablemente los camiones, autoelevadores u otros vehículos de gran porte deberán maniobrar. Es importante utilizar rejillas anti-tracción, en aquellos sectores por donde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

La línea ED-RT de Industrias Edigma, fue diseñada para tránsito de vehículos pesados con maniobras, y cuenta con modelos de 25, 30, 40 y 50 cm. Si bien toda la línea RT es utilizada en centros de logística, plan-

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS

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

info@industriasedigma.com.ar



tas industriales, e incluso tendidos urbanos, el modelo ED-R250-RT es el favorito de los Estacioneros.

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

Hoy, Industrias Edigma, quiere presentar estos productos:

Para contactarse con nosotros pueden enviar un mail a ventas@industriasedigma.com.ar llamar al (011) 5365-7691.

Nuestra web: **www.industriasedigma.com.ar**

Espacio de Publicidad

LÍQUIDO PARA FRENOS TIPO 4 DOT 4 DE BARDAHL



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

www.autopartesweb.com

POR QUE USARLO

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

BENEFICIOS

*Compuestos sintéticos de alto punto de ebullición, aditivos anticorrosivos y antioxidantes. *Compatible con otros fluidos normalizados. *Aprobado por las normas Mercedes Benz 331.0 *Excede las normas DOT4 e Iram-Aita 6H4. *Protección contra los metales que componen el sistema. *Alta estabilidad térmica y mecánica. *Utilizable hasta -40°C. *Supera normas nacionales e internacionales. *C.H.A.S.

MODO DE USO

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

IMPORTANTE

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



Descripción del producto

Fluido especialmente desarrollado para ser usado en sistemas de frenos a discos en las 4 ruedas o en todo sistema que este sometido a condiciones severas de funcionamiento o a altas cargas. Excede ampliamente las exigencias de las normas DOT 4 e IRAM/AITA 6-H4 (TIPO 4) y es totalmente compatible con otros fluidos normalizados. Intervienen en su formulación compuestos sintéticos de alto punto de ebullición, aditivos anticorrosivos y antioxidantes. Producto elaborado bajo estricto control de calidad y satisface todos los requisitos fundamentales en un sistema tan importante, por su función, como lo es el de frenos.

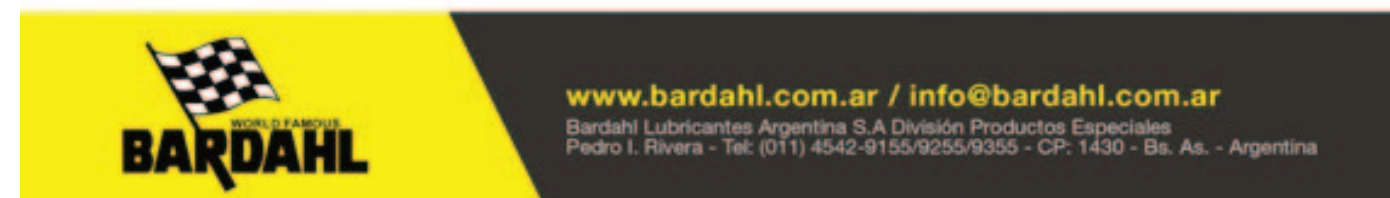
Aplicación

Para todo tipo de sistema que requiera este tipo de fluido.

Instrucciones

- 1). Para agregar Líquido para Frenos siga las directivas de vehículo.
- 2). Mantenga el Líquido para Frenos limpio y no contaminado. La contaminación con suciedad, agua, derivados del petróleo y otros minerales pueden generar fallas en los frenos o deterioros que motiven costosas reparaciones.
- 3). Conserve el Líquido para Frenos en su envase original. Mantenga el envase limpio y bien cerrado para evitar la absorción de humedad.
- 4). Dada su toxicidad, no ingerir y evitar el contacto con la piel y ojos.
- 5). ¡Atención! No vuelva a llenar el envase y no lo use para otros líquidos.

IMPORTANTE: CONTROLE EL NIVEL DEL LIQUIDO POR LO MENOS UNA VEZ AL MES O CADA 2.000 Km. USE SOLO PRODUCTOS QUE CUMPLAN LAS NORMAS DOT4 O IRAM/AITA 6-H4 (TIPO 4).





LÍQUIDO PARA FRENOS

TIPO 4 / DOT 4



Ficha Técnica del Producto

Presentación



Botella Botella Botella Botella

Análisis típico

ENSAYOS	MÉTODOS	VALOR TÍPICO
Color	Visual	Ligeramente ámbar
Pto. de ebullición °C ERBP	IRAM/AITA 6-H2	250
Pto. de ebullición del líquido húmedo WERBP °C	IRAM/AITA 6-H2	150
Viscosidad a -40°C en cSt	IRAM/AITA 6-H2	1408
Ph	IRAM/AITA 6-H2	9.3
Contenido de agua %	IRAM/AITA 6-H2	0.1
Estabilidad del fluido A altas temperaturas Química	IRAM/AITA 6-H2	0 0
Ensayo de corrosión Cambio de peso en mg/cm2		
Hojalata		Δ0.1
Acero		Δ0.1
Aluminio	IRAM/AITA 6-H2	Δ0.1
Hierro		Δ0.1
Bronce		Δ0.1
Cobre		Δ0.1
Zinc, SAE 925		Δ0.1
Aspecto del líquido		pasa

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

LAS 1000 MILLAS SPORT CON LA ENERGÍA DE PUMA ENERGY

Esta nota es presentada por



Fuente: Puma Energy



La carrera más importante en la categoría de autos deportivos clásicos de América Latina llevó adelante su 33ª edición en San Carlos de Bariloche, Rio Negro, junto a Puma Energy como combustible oficial.

El evento organizado por el Club de Automóviles Sport (CAS) comenzó con una largada simbólica en el Centro Cívico de Bariloche, donde se realizó la correspondiente verificación técnica de los

vehículos de colección y se dio inicio al esperado desafío que convocó a cientos de personas.

Durante tres días los competidores atravesaron las diferentes etapas que tuvieron como punto de partida la localidad de Llao Llao. Desde allí recorrieron los paisajes naturales más emblemáticos de la Patagonia argentina, entre ellos San Martín de los Andes, Junín de Los Andes y el Camino de los 7 Lagos.

Puma Energy, acompañó la actividad y demostró su fuerte presencia en el Sur argentino, además de la reciente inauguración de una de sus estaciones de servicio en el centro de Bariloche, ubicada en 12 de octubre y Remedios de Escalada.



“Estamos muy contentos por estar con Puma Energy en las 1000 Millas Sport en Bariloche. Es un lugar importante para nosotros y el automovilismo es parte del ADN de los argentinos”, sostuvo el director de marketing en Latinoamérica, Alejandro Baron.

“Hemos preparado las estaciones de servicio para el recorrido de los competidores con intervenciones especiales, además de la inversión en las nuevas tiendas de conveniencia SUPER 7 para seguir ofreciendo la mejor experiencia a cada cliente”, manifestó.

Además, se refirió a la nueva aplicación de fidelización PUMA PRIS, para que los usuarios puedan aprovechar la promoción de lanzamiento. *“Se puede obtener un 5% de descuento todos los días sin tope, en naftas e ION diésel”, explicó.■*



LA HUELLA DE CARBONO

Fuente: Prensa Expotrade

En la Argentina, pese a que 70% de los transportistas de carga está dispuesto a reportar datos de eficiencia en el consumo de combustible de sus viajes para medir sus emisiones de carbono, sólo 15% admitió que lleva la cuenta o lo reporta de algún modo. 44% de los consultados dijo que no sabe qué es la huella de carbono.

Estos porcentajes emergen del primer Reporte Semestral de Sustentabilidad en el Transporte de Cargas Terrestres 2022, llevado adelante por Avancargo, la plataforma de logística 3.0 que une a dadores de carga con transportistas para hacer la gestión de llevar y traer mercaderías. Del relevamiento, que se realizó en base a un formulario de preguntas que contestaron 356 empresas transportistas de distintos tamaños y de todo el país, surge que 82% de los transportistas de carga argenti-

nos siente tanto presión externa como motivación personal por reducir las emisiones de carbono de sus camiones, entre otras cosas como consecuencia de que 76% cree que el cambio climático está afectando a su comunidad local.

En América del Sur y América Central el transporte automotor de carga es el principal medio de movilización de mercancías con una participación promedio de 90%. Región donde la flota creció casi 50% en un plazo de 5 años, período en el que, además, alcanzó más de 32 millones de vehículos, según datos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).



Pero el sector también protagoniza en forma muy destacada otra métrica que lo ubica en el podio de los principales responsables de emisiones de carbono a la atmósfera, contribuyendo al calentamiento global.

SONDEO

El sondeo de Avancargo, que se repetirá cada seis meses, abarcó todo el universo posible de actores que integran el ecosistema. Así, el cuestionario fue contestado por 24% de choferes («Le manejo el camión a mi empleador»); 29% que reúne la condición de dueño del camión y chofer («tengo un solo camión y lo manejo yo»); 13% que llenó el casillero de Dueño y chofer con flota («Manejo un camión de mi flota»); 11% que se catalogó como operador 3PL («No tengo camiones propios, todo tercerizado»), y 23% de operadores con flota propia y tercerizada.

«El perfil de cada encuestado nos ofreció ciertos matices en las respuestas pero, en general, los resultados muestran una cierta presión homogénea por ocuparse del impacto medioambiental de su trabajo», reseña Pablo Mendonça, co fundador y CMO de Avancargo.

Sin embargo, Mendonça aclaró que «esa presión tiene más de motivación personal y no proviene de un factor de coerción externa, como por demanda de clientes o lo que serían ciertas regulaciones gubernamentales, que son muy incipientes aún en el mercado local». Sólo 6% le atribuye la presión a regulaciones gubernamentales, mientras 3% de los consultados dijo que se lo pedían los clientes.

Según el reporte, también parece haber una relación directa entre tamaño de empresa y posibilidad de llevar cuenta del dato por el esfuerzo manual de carga requerido. A medida que la empresa crece en tamaño, es más difícil el análisis porque el conteo se hace en general



de manera analógica o sin automatizaciones por sistema. Se debe relevar el dato de consumo de combustible y kilómetros recorridos en cada viaje. Esto supone una carga manual de datos en forma diaria, lo que complejiza su implementación.

«Además -agrega Mendonça- muchos aún no han tomado suficiente nota de que, a nivel costos, las políticas orientadas por criterios de sustentabilidad tienen necesariamente un impacto positivo, en el sentido de que, por ejemplo, cuando un camión vuelve vacío, no solo está emitiendo más carbono sino que además está haciendo menos rentable su negocio» 83% de los transportistas de todos los tamaños le dijo a Avancargo que pagaría un poco más en la compra de un camión nuevo en pos de reducir el impacto ambiental; 50% confirmó intenciones de compra de una nueva unidad en los próximos tres años. Esto abre el juego a las automotrices para ofrecer nueva tecnología en sus camiones y utilitarios que impacte directamente en la sustentabilidad medioambiental.

Los transportistas más «jóvenes» en el rubro suelen tener un conoci-



miento mayor del tema huella de carbono por sobre aquellos que llevan más tiempo en la ruta, subraya el reporte, a partir de lo cual advierte que existe una oportunidad para profundizar y por ende impactar en la logística sobre aquellos transportistas con más años de experiencia.

En el país, el movimiento por la sustentabilidad logística en los camiones de carga es incipiente pero in crescendo.■



INGRESOS DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Esta nota es presentada por



Fuente: AOYPF - Asociación de Operadores de YPF.

¿Qué está hablando la AOYPF con YPF?

A partir del retraso en la actualización de los precios de los combustibles respecto a la inflación, que se acumuló desde 2018, la AOYPF viene trabajando desde inicios de año con la petrolera para lograr sostener los ingresos de las estaciones que operan bajo la modalidad de consignación. Ahora las conversaciones apuntan al primer semestre del 2023.

La Asociación de Operadores de YPF continúa con sus gestiones ante las máximas autoridades de YPF para recomponer los ingresos de las Estaciones de Servicio que operan bajo la marca de la petrolera na-

cional. Esta tarea, que fue el foco del trabajo realizado por los directivos de la Asociación durante el 2022, ha venido dando resultados concretos y continuó durante los últimos dos meses, con un foco puntual, que es “dar la mayor previsibilidad posible a los ingresos durante el primer semestre de 2023”.

Durante el Encuentro Nacional de Operadores, Carlos Pessi, presidente de la AOYPF expresó en su discurso que “*como Asociación, tenemos la tarea de transmitirle a las personas con poder de decisión en YPF que hoy nos acompañan, cuáles son las preocupaciones y las necesidades de la Red, y en este momento se está poniendo a prueba nuestra capacidad, de cara a buscar certezas en un momento de alta incertidumbre, pero somos optimistas en lograrlo*”.

Las fuentes de la AOYPF destacan que ese mensaje y esas gestiones ante las autoridades de YPF ahora se centran en el primer semestre del año 2023, que arranca con un esquema de aumentos de precios ya pautados hasta el mes de marzo dentro del programa Precios Fijos del Gobierno nacional, y a la par una serie de aumentos salariales des-



tinados a recomponer los sueldos del personal de las Estaciones de Servicio, que llegarán al 40 por ciento en el mismo período. La tarea central es lograr que las Estaciones de Servicio de YPF puedan pagar esos aumentos salariales y al mismo tiempo mantener las pautas de operación habituales de los negocios, en un escenario donde las ventas han comenzado a reducirse, mientras todos los costos operativos han crecido de forma muy considerable.

En este sentido Pessi destacó que tanto con el presidente de la compañía, Pablo González, como con el nuevo vicepresidente de Comercialización, Alejandro Fernández, el diálogo es franco y es el deber de la Asociación transmitirle las problemáticas de la Red. En otros pasa-

jes, hizo referencia al rol de la Red acompañando a la compañía en momentos como los vividos en torno al faltante de gasoil grado 2, y la necesidad de sostener a las estaciones en la etapa que se inicia.

Los referentes de la Asociación confían que además de los mecanismos de mejora en los ingresos de la Red consignada que se han conseguido poner en marcha desde abril de este año, y que se mantendrán en diciembre, se logre una mejora adicional a partir de enero que contribuya a dar certidumbre a los negocios de la Red YPF, además de cumplir con los acuerdos salariales que se están firmando. Sobre eso están trabajando junto a los equipos de YPF y mantienen su optimismo en obtener un resultado satisfactorio de esas gestiones.■





Fuente: CESGAR - Cámara de Estaciones de Servicio, Garages y Afines de Rosario

Desde CESGAR se mantuvieron diferentes reuniones con inspectores de la Municipalidad luego de tomar conocimiento de que se comenzarán a inspeccionar las Estaciones de servicio de la Ciudad.

Como resultado, junto a su asesor en Higiene y Seguridad, Lic. Mariano Sobrero, se desarrolló un modelo de check list con los principales puntos a observar.

Se generó un cronograma de inspecciones en el Distrito Centro, donde se llevaron a cabo las visitas a Estaciones en las que participó el Lic. Sobrero como prueba piloto.

Se puede concluir que en todos los casos se tuvo en cuenta el check list modelo desarrollado y aprobado anteriormente entre las partes, resultando las inspecciones criteriosas y sin complicaciones.

CESGAR recomienda que su representante de higiene y seguridad participe de las inspecciones.■

Compartimos el check list modelo



CESGAR

Comando en Jefatura de Bomberos, Carabineros y Bomberos de Rosario



**Municipalidad
de Rosario**

CHECK LIST DE CONTROL EN ESTACIONES DESERVICIO (AUDITORÍAS EN ROSARIO)

Descripción	Grado de cumplimiento	Fecha de adecuación	Observaciones
DOCUMENTACION HABILITANTE			
Inscripción en la Secretaría de Energía			
Habilitación municipal			
Auditoría Hermeticidad / Superficie			
Constancia de capacitación del personal sobre incendio y emergencias.			
Control de los extintores.			
Medición de PAT actualizada, conjuntamente con el certificado de calibración (Res. 900/15).			
Constatación de Estado de carga para GNC			
Constatación de Litoral Gas			
Equipos sometidos a presión			



CESGAR

Comando en Jefatura de Bomberos, Carabineros y Bomberos de Rosario

ELEMENTOS CONTRA INCEN			
Un extintor por isla ubicado a un máximo de 10 m de la misma			
Un extintor en la zona de engrase a una distancia inferior a los 10 m.			
Un extintor en el depósito de lubricantes (en el exterior) a una distancia inferior a los 10 m.			
Tambor con tapa de 200 l de capacidad conteniendo arena u otro absorbente mineral.			
Un balde conteniendo arena u otro absorbente mineral por isla.			
Red hídrica contra incendio.			
Propuesta alternativa.			
ROL DE INCENDIO Y COMBATE DE			
Rol de incendio escrito y a la vista.			
Números tel. visibles de Bomberos, Policía y Hospitales.			
RECEPCION Y ALMACENAMIE			
Posee rejilla perimetral.			
Posee cámara interceptora-separadora.			
Leyenda "DESCARGA DE COMBUSTIBLE" "PROHIBIDO FUMAR"			
Sistema de recepción con acople hermético.			
Puesta a tierra para camión cisterna.			
Dispositivo de vallas de advertencia.			



CESGAR

Comando en Jefatura de Bomberos, Carabineros y Bomberos de Rosario



**Municipalidad
de Rosario**

Defensas peatonales móviles.			
Valla fija en ochava.			
INSTALACION Y EQUIPOS ELECTRICOS			
Interruptor general bajo carga identificado, con fácil acceso y fuera de zona peligrosa.			
Interruptor seccional accesible y fuera de zona peligrosa.			
Tableros eléct. con llaves térmicas, diferencial, PAT, protecc. a tensión expuesta y señalizados.			
SURTIDOR			
Distancia mínima a una fuente de ignición 6 m.			
Entre 6 m y 15 m dispositivo que pueda generar ignición a una altura mínima de 0.45 m.			
Distancia mínima a un local con apertura a playa 6 m.			
Puesta a tierra del surtidor.			
Surtidores asentados en bases sobre elevadas.			
Mangueras con dispositivo retráctil.			
Líneas de circulación vehicular.			

Página 3/3

AMENAZAN CON DEJAR DE ACEPTAR LOS PAGOS CON TARJETA

Esta nota es presentada por



Fuente: CECHA - Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines



Cuando arrancan distintos movimientos por el país por las Fiestas y que coincide con la temporada alta de ventas, las estaciones de servicio de todo el país advirtieron que podrían dejar de aceptar pagos con tarjetas de crédito.

La cámara sectorial aduce una baja rentabilidad.

La Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines (CECHA) reclama establecer un plazo de 48 horas para el pago

de la acreditación y reducir a más de la mitad el porcentaje de las comisiones fijadas por las compañías emisoras de los plásticos. En un comunicado, señalaron que hubo “*sucesivos reclamos y un fallo judicial de por medio a favor*”.

Así las cosas, piden revisar la comisión que cobran por las ventas operadas en los puntos de carga, donde junto con los impuestos oscilan entre el 1,5 y el 1,8%, mientras que en los países limítrofes es del 0,5%. También recuerdan que el plazo de pago de las emisoras sea dentro de las 48 horas, tal como sucede en los países vecinos como Brasil, Chile y Uruguay.

A mitad de noviembre, las estaciones de servicio obtuvieron un fallo judicial favorable en primera instancia en la provincia de Santa Fe, logrado por la Federación Argentina de Expendedores de Nafta del



Interior (FAENI), una de las principales cámaras integrantes de CECHA. Ese fallo de la Justicia provincial ordenó la reducción del arancel a 0,5% y el reintegro a tres días.

“En un país inflacionario como la Argentina, claramente es incomprensible que se acredite recién a los 10 días, que en la mayoría de los casos termina siendo en 15”, se quejaron los estacioneros.

Los reclamos por la baja rentabilidad vienen desde hace rato también con las petroleras.

Los estacioneros dicen que tiene que enfrentar costos salariales y ahora el bono de \$ 24.000 y que sus porcentajes abonados por las petroleras son “escasos” y los márgenes “están rotos”.

Según expresaron en el comunicado conocido el último sábado, *“a las actuales condiciones financieras, se suman las negociaciones paritarias y los altos costos de operación, lo que ponen en riesgo la subsistencia de numerosas estaciones en la Argentina”, expresaron.*

Y ampliaron: *“Hoy estamos al borde de una situación insostenible que puede transformarse en irreversible para casi el 50% de las estaciones cuyas ventas se encuentran debajo de su punto de equilibrio”.*

De paso le reclaman a los legisladores la modificación de la Ley de tarjetas para establecer como tope el 0,5% del arancel para las operacio-

nes de pago con tarjetas de crédito, cualquiera sea el banco o la entidad emisora, y que la acreditación se reduzcan a 48 o 72 horas.

“Sin tener posibilidades de solución inmediata, nos vemos obligados lamentablemente a dejar de vender combustibles con tarjetas de crédito”, advirtieron.

Las estaciones de servicio obtienen una ganancia bruta del 8%, que limpia de impuestos queda en un 2,5% neto. De este sector dependen unas 60.000 familias.

Apenas asumió Flavia Royón como secretaria de Energía, el último septiembre, Pedro Llorvandi el secretario de la Cámara sectorial le planteó el problema que padece el sector.

“El descalce de renta y costos de las Estaciones de Servicio es cada vez más profundo. De acuerdo a los cálculos de los técnicos de la confederación, basados en números oficiales, es muy posible que al terminar el año 2022 hayan cerrado las puertas alrededor de 400 bocas de expendio que hoy no pueden sostenerse”. ■

KEFREN
FOR REFORMA MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible

Sombreretes OPW23 y Válvulas de Presión y Vacío

Para evitar el ingreso de agua a los sistemas de almacenaje a través de los caños de venteo, según el caso.

Teléfax: (54-11) 4442-0112 - 4623-9657/3853 - 4462-6329
kefren@redizen.com.ar • info@kefrenonline.com.ar •
kefrenargentina@speedy.com.ar • cpusacque@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar

NOVEDADES SOBRE RUEDAS

NOVIEMBRE 2022

Esta nota es presentada por



Fuentes: Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA)

Asociación de Concesionarios (ACARA) // Cámara del Comercio Automotor (CCA)



Creció la producción automotriz

Según informa ADEFA, la producción de vehículos aumentó por 10° mes consecutivo.

En noviembre se fabricaron 14,8 % más de unidades con respecto al mismo mes de 2021, y en comparación con octubre de 2022, la suba fue de un 1,8%.

Durante los 11 meses de este año se fabricaron hasta el momento 499.774 vehículos, mientras que en similar período de 2021, la producción alcanzó los 394.904, el resultado arroja en crecimiento del 26,6%.

Subió nuevamente el patentamiento de Autos

ACARA, reportó que noviembre se patentaron un 17,3 %, más de vehículos que el mismo mes de 2021, y comparando con octubre, muestra una suba del 3,1%.

El acumulado llegó a las 387.626 unidades, contra el período enero-noviembre de 2021 con 363.738, señalando un creciendo de un 6,6%.



Bajó la venta de usados

La CCA, reveló que en noviembre se transfirieron vehículos que demuestran una caída del 16,8% con respecto al mismo mes de 2021. Eso sí, hubo una suba frente a octubre en las operaciones de un 7,59 %.

Entre enero y noviembre 2022 se vendieron 1.454.637 autos usados en todo el país; que es un 5,48% menos que en el mismo período del año pasado, con 1.538.981 transferencias ■

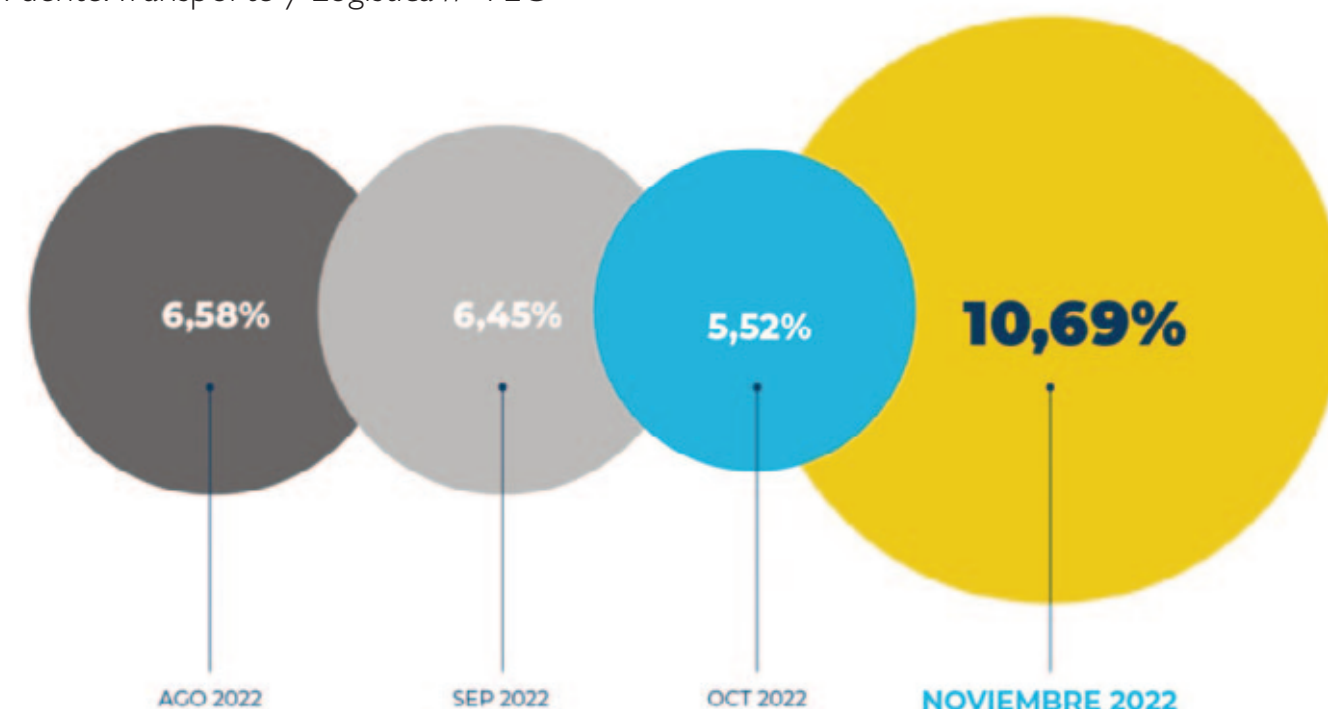


AUMENTO RÉCORD EN LOS COSTOS DEL TRANSPORTE

Esta nota es presentada por

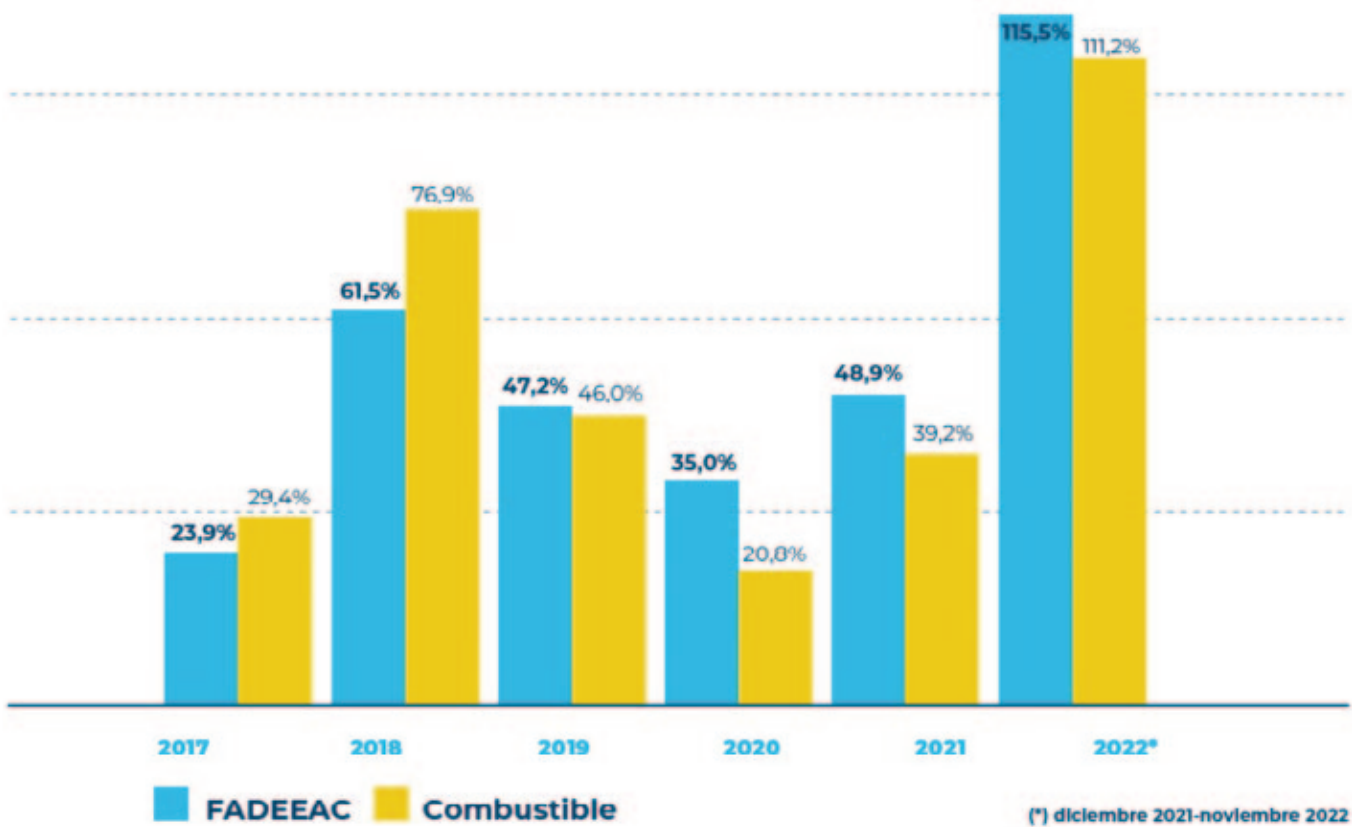
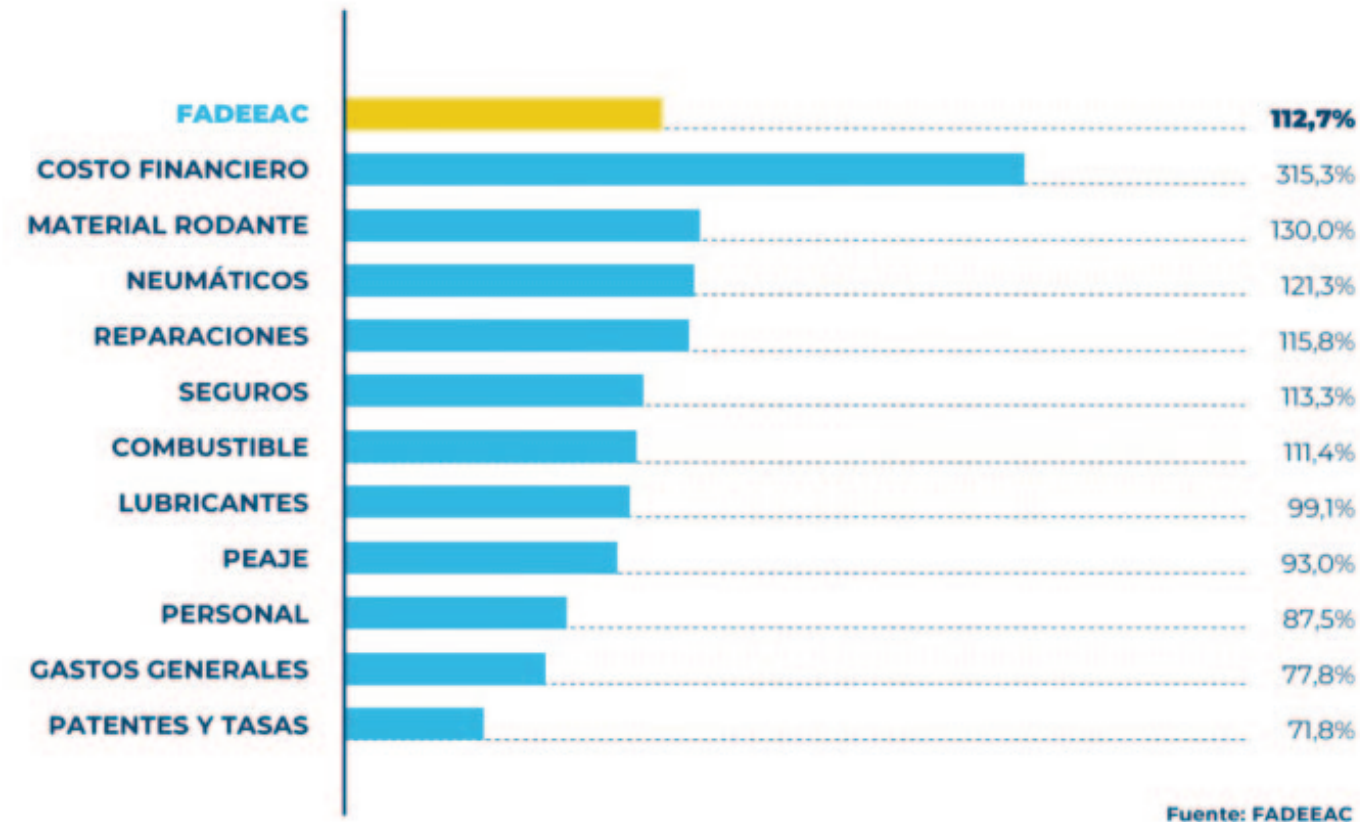


Fuente: Transporte y Logística // FEC



El Índice de Costos de Transporte elaborado por la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FA-DEEAC) registró un aumento de 10,69% en noviembre, tras registrar incrementos menores en los tres meses precedentes (agosto, 6,6%; septiembre, 6,45%; y octubre, 5,52%).

Con esa variación, noviembre se ubica como el índice mensual más alto del año y el incremento de costos alcanza un acumulado de 112,7% entre enero y noviembre de 2022, en un contexto de continuidad de alta inflación minorista y mayorista en la economía.



Como contrapartida, la economía real viene evidenciando niveles de actividad aceptables en el transcurso del año teniendo en cuenta la fuerte recuperación económica general experimentada desde el segundo semestre de 2021.

El estudio, producido por el Departamento de Estudios Económicos y Costos de FADEEAC, a partir de datos primarios y una estructura de costos obtenidos de manera independiente, y auditado en su metodología estadística por el Centro de Investigación en Finanzas de la Universidad Di Tella, 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 noviembre la mayoría de los rubros mostraron subas, varios de ellos, incrementos importantes. En primer lugar sobresale el aumento del costo laboral, que surge del primer tramo del convenio rubricado en octubre de 2022, con su impacto directo en Personal-Conducción (29% considerando adicionales) y en los rubros componentes relacionados. En segundo término, se destacó un nuevo aumento del Combustible (8,12%), abarcando tanto el segmento mayorista como minorista del gasoil. Lubricantes, asimismo, se incrementó 5% en noviembre. ■

A vertical silver wrench is positioned on the left side of the page. A pixelated hand cursor, resembling a computer mouse pointer, is pointing at the handle of the wrench. In the top-left corner, there are two overlapping semi-circular shapes, one dark blue and one orange. In the bottom-right corner, there is a blue semi-circular shape.

**Un sitio, todos
los repuestos.**

Autopartes*web*.com
Entre especialistas

www.autopartesweb.com