

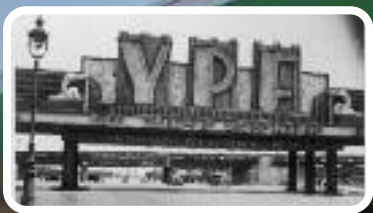
Año 11 • N° 02 • 2019 • Publicación Mensual •

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

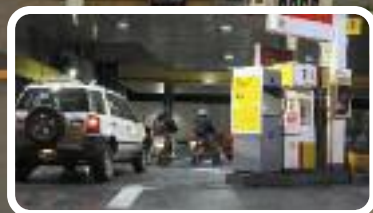
Se suman nuevas marcas al mercado de las Estaciones de Servicio



Fuerte rechazo de las Estaciones de Servicio al delivery de naftas



85 Años y el dolor de ya no ser



Las Estaciones de Servicio la ley antimotochorros



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinon en 



ATENCION DIRECTA A TODO EL PAIS



EL ACCESORIO QUE BUSCABAS



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

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

MAS DE 2000 CLIENTES YA NOS ELIGIERON



DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL

SILISUR

RD90

**AIR
PERFUM**

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

BAHCO

IRIMO

TRICO

BROGAS

TACSA

Cercin

REDONAL

WEGA

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

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



Hector V. Losi y Cía. srl

ASISTENCIA INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO
INGENIERIA Y MECANIZADOS



Confección de proyectos, ingeniería y asesoramiento - Montaje de estaciones de servicio y agroservices - Instalación, mantenimiento y reparación de surtidores - Ingeniería y mecanizados
Surtidores nuevos y reacondicionados - Accesorios y repuestos

DISTRIBUIDORES
OFICIALES



**GILBARCO
VEEDER-ROOT**

www.losiycia.com.ar

BAHÍA BLANCA - Pcia. de Buenos Aires - Don Bosco 4075 - Tel. 0291 - 488 9596 - consultas@losiycia.com.ar



Comercialización y realización integral GF CONTENIDOS S.R.L.:

Tel.: (54-11) 4761 - 4090 / 0108 / 4826

E-mail: estacionactual@grupofaros.com • Director Comercial: Lic. Javier I. Flores.

Director General de Redacción: Enzo Nuvolari • Director Periodístico y Fotografía: Jorge

Dídiego REDACTOR: Alejo Flores • Diseño y Diagramación: cergraf@yahoo.com.ar

Se suman nuevas marcas al mercado de las Estaciones de Servicio

Pág. 6

Un nuevo servicio de delivery de combustibles

Pág. 10

Fuerte rechazo de las Estaciones de Servicio al delivery de naftas

Pág. 12

85 años y el dolor de ya no ser

Pág. 16

LowCost Enserio!!!

Pág. 18

Las Estaciones de Servicio y la Ley antimotochorros

Pág. 20

El Complejo Industrial La Plata de YPF mejora procesos con la asistencia del INTI

Pág. 24

“Trabajar en comunicación interna preventiva en materia de seguridad exige romper con muchos paradigmas”

Pág. 30

En ayuda del Cliente

Pág. 34

La Limpieza de las Luminarias

Pág. 38

Como limpiar un camión Cisterna

Pág. 40

Todo en accesorios del automotor para su Estación de Servicio

Pág. 42

Propiedad Intelectual en trámite

La Revista **ESTACION ACTUAL DIGITAL** es una publicación mensual. Su distribución es gratuita y estrictamente dirigida a los propietarios de Estaciones de Servicios de todo el país, como así también a Organismos Oficiales y Gubernamentales, Cámaras Nacionales y Latinoamericanas, Compañías Petroleras y Empresas vinculadas al sector. Cuando en un texto se mencionan marcas o firmas comerciales, es exclusivamente para informar al lector, pues la publicación está sujeta a tarifa y se realizan en espacios destinados a tal fin. El contenido de las notas publicadas, no representa necesariamente la opinión de la Dirección de la Revista, por consiguiente son de exclusiva responsabilidad de los autores. La reproducción total o parcial del contenido de la Revista está permitida, siempre que se mencione la fuente.

Arquitectura - Ingeniería - Proyecto y Supervisión de Obra de Estaciones de Servicio

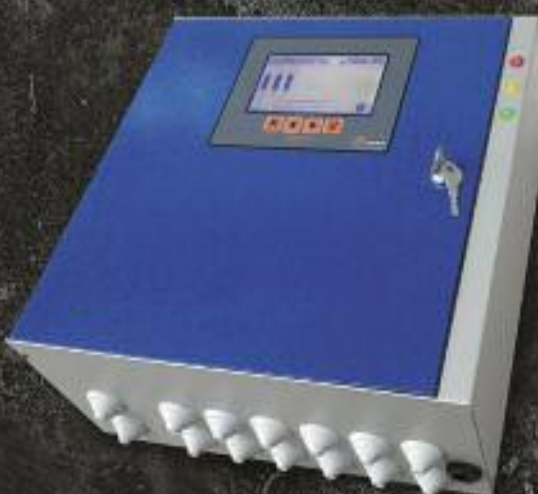
BALKO

Av. Leandro N. Alem 1134, Piso 10°
(C1001AAT) C.A.B.A. +54 11 4350 4675
contacto@balko.com.ar - www.balko.com.ar

Logos: AXION, Mobil, Spot, SLAM, and a green circular logo.

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

Se suman nuevas marcas al mercado de las Estaciones de Servicio

Por David Gil

Fuente: Axion, Dapsa, Gulf, Puma Energy, Shell, YPF



Dos conocidas, pero al fin nuevas marcas se empezarán a ver a partir de Mayo, en nuestro mercado de las Estaciones de Servicio.

Ellas son, **Dapsa** y **Gulf**, que embanderarán algunas de las bocas de expendio que pertenecían a Oil Combustibles.

Estas nuevas marcas se suman a un mercado en el que vienen compitiendo **YPF**, **Shell** y **Axion** y al cual el año pasado se sumara **Puma Energy**, la empresa que tiene a la holandesa Trafigura entre sus mayores accionistas y que compró los activos de Petrobras en el país y una refinería de Pampa Energía en Bahía Blanca.

Dapsa -Destilería Argentina de Petróleo SA-, perteneciente al holding Sociedad Comercial del Plata, cotiza en Buenos Aires y en Zurich y su principal accionista es Ignacio Noel.

La empresa anunció una inversión de US\$30 millones para embanderar 150 Estaciones de Servicio, con el fin de expan-

dir su negocio en el sector que hasta ahora solo tenía presencia en lubricantes con marca propia. El objetivo es sumar, además de las Ex Oil, a las Estaciones Blancas.

Directivos de la compañía expresaron “Nuestro posicionamiento en el mercado será el de seguir a la principal empresa del país en cuanto a precios. Nuestro objetivo es darle al operador un producto de alta calidad a un precio competitivo. No somos una low cost, somos una compañía especializada en servicios

de downstream, asfalto y grasa, que ya hace más de 15 años abastece a distintas estaciones de servicio y que ahora le pone nombre propio a este proyecto”. Cabe destacar que la empresa tiene un acuerdo de suministro con **YPF**, hecho éste que le permitió expandirse en el mercado.

En el caso Gulf, y como lo informamos en ediciones anteriores, desembarcó en el país en Diciembre de la mano de la empresa argentina DeltaPatagonia, que tiene entre sus socios a Copetrol, Energía del





Paraná y Barcos & Rodados. Con una inversión de US\$22 millones, la compañía busca sumar 150 puntos de venta, de las cuales 124 son Estaciones que le adquirieron a YPF y el resto son para venta exclusiva para el agro. Los accionistas ya tienen operaciones de Gulf en Bolivia, Paraguay y Uruguay, donde controlan más de 900 estaciones de servicio.

“Decidimos ingresar en el país porque vemos oportunidades en el mercado. A la Argentina le falta otra marca internacional, que atraiga a los clientes por precio. El país tiene mucho para crecer en agro, con su parque automotor y por el consumo particular e industrial”, dijo Eduardo Torrás, gerente general de DeltaPatagonia. Gulf fue la primera estación

de servicio en Estados Unidos y hoy está en 25 países. En la Argentina solo tenía presencia con sus lubricantes.

Otro jugador del sector es **Puma Energy**, que como presentáramos en ediciones pasadas, es operada en el país por Trafigura, la empresa internacional de comercio de combustibles y minerales.

Continúa en la pag. 8



EL EMPORIO DEL TANQUE S.A. DIVISIÓN SERVICIOS

Camino Gral. Belgrano y Tomas Flores
Quilmes Oeste - Buenos Aires (1879)
ARGENTINA
Tel: (54 - 11) 4270-1012/13/14/15



Fabricantes de Tanques Industriales

Soluciones Ambientales Sobre Tanques Aéreos y Subterráneos

Desgasificación, Lavado y Secado +
Excavación, Extracción, Carga y Transporte +
Filtrado de Líquidos cont. c/Hc. +
Tratamiento y Disposición Final +
de Líquidos y Sólidos cont. c/Hc.
Tratamientos In-Situ / Ex-Situ +
Documentación Municipal, +
Provincial y Nacional



www.emporiodeltanque.com.ar
info@emporiodeltanque.com.ar



Su primera incursión en el país fue la construcción de una terminal de barcos en Campana, donde desembolsó US\$18 millones. El año pasado fue el turno de entrar en el mercado de las Estaciones de Servicio, donde tiene un 5% del segmento con el cambio de imagen de 300 ex estaciones de Petrobras.

Pasando a **Shell**, es bien sabido que el año pasado la petrolera vendió sus 676 Estaciones en el país a la compañía Raízen, sin cambio de imagen. La operación de US\$916 millones incluyó la venta de los negocios de gas licuado, que se utiliza en las garrafas, los combustibles marítimos, de aviación, asfaltos, químicos, lubricantes y actividades de suministro y distribución en el país.

En tanto **Axion**, que es la marca que embanderó las Ex Estaciones Esso, cuenta

con 632 Estaciones, y además, en estos días han presentado su nafta premium, Quantum.

La empresa que busca tener más puntos de venta informó que “Estamos invir-

tiendo US\$1500 millones en obras para ampliar un 60% la capacidad de producción de combustibles en nuestra refinería de Campana. Esas obras concluirán a principios de 2020”.

Y por último, **YPF** con el 35% del mercado en volumen de Estaciones y el 61% en suministro de petróleo, lidera el sector.

La petrolera con control estatal, es quien permitió el arribo de nuevos competidores, con la adquisición de las Estaciones de Servicio Oil.

En la compañía dijeron: “Tenemos un plan agresivo de brindar nuevos servicios a los clientes y nuestro foco está en la venta de combustibles a través de Estaciones” ■





HIELO

Somos especialistas en la elaboración, distribución y comercialización de hielo envasado en formato de cubitos, picado y escamas, en diferentes presentaciones, siempre de la más alta calidad y control. Logística y entrega con flota propia de vehículos.



BOLSAS DE 5 KILOS DE HIELO
AGUA DESMINERALIZADA POR 5 LTS.
AGUA DESMINERALIZADA POR 1 LT.
AGUA MINERALIZADA DESCARTABLE POR 5 LTS.
AGUA MINERALIZADA RETORNABLE POR 20 LTS.

**ENTREGAMOS HELADERA
EN CONMODATO**



**NUESTRA PLANTAS DE FABRICACION,
DEPOSITO Y DISTRIBUCION:**

AV. OTERO 5751, PONTEVEDRA
COLECTORA RUTA NACIONAL 188
(entre ALBERDI y AMEGHINO), JUNIN

Tel.: (Líneas Rotativas)
4912-1781 // 0810 333 5263

www.hieloli.com.ar

Un nuevo servicio de delivery de combustibles



Por David Gil
Fuente YPF



YPF presentó FILLER, un nuevo servicio de carga de combustible inteligente que le permite a los clientes cargar INFINIA sin moverse de su casa. De esta manera, YPF se ubica como pionera en el delivery de combustibles y pone en la palma de la mano de los clientes la estación de servicio.

En una prueba piloto, que podrá extenderse a distintos puntos de la red en función de las necesidades y demanda, YPF puso en funcionamiento este nuevo servicio de delivery, mediante el cual el cliente puede pedir que la compañía le cargue INFINIA en su casa.

Esta innovación para todos los clientes cambia el paradigma actual de la relación entre los clientes y las estaciones de servicio. YPF a través de una APP pone a disposición un servicio ágil y de fácil acceso para acercar la estación a su casa. FILLER llega a tu casa, con una unidad de reparto especialmente diseñada para poder cumplir con el servicio de carga de combustible remoto bajo estrictas normas de seguridad.

El sistema funciona a través de 3 simples pasos. El cliente debe bajarse la APP en su celular; programar un día y la franja horaria en donde FILLER pueda ir al punto asignado. Por último, FILLER le carga combustible y le envía la factura electrónica para que pueda pagar el servicio. Los beneficios para los clientes son múl-

tiples ya que le permite manejar sus tiempos, sin filas ni esperas, y no es necesario que esté presente al momento de la carga.

Esta iniciativa de YPF, que se encuentra en una fase piloto, forma parte de la búsqueda de la compañía por ofrecer a sus clientes nuevos beneficios, sumando nuevas tecnologías e innovación en sus servicios ■





SURTIGOM

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

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

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

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



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

POTIGIAN

EXCELENCIA EN DISTRIBUCIÓN



- ✓ Las mejores marcas.
- ✓ Estaciones de Servicio, Kioscos, Cadenas de Retail, 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

Fuerte rechazo de las Estaciones de Servicio al delivery de naftas

Por David Gil - Fuente: Cecha



Cecha, la Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines, se manifestó en contra del proyecto de delivery de combustible que implementó la petrolera YPF en forma piloto, por considerar que se trata de una “intromisión” de las compañías del sector “en detrimento de las estaciones de servicio”.

Aclaremos que YPF enfatizó que se trata

de “un sistema que está apenas en una etapa piloto para analizar su funcionamiento y evaluar la experiencia del cliente ante un nuevo servicio”, asegurando que “no tiene intenciones de competir con las estaciones de servicio, sino que, por el contrario, de concretarse su implementación saldrán fortalecidas”, pero Cecha considera que se trata

de “un nuevo avance en la integración vertical del comercio de hidrocarburos”. Tras señalar que el sistema, denominado Filler por la petrolera “ya se utiliza en otros países”, la Confederación asegura que “no se trata de oponerse a los avances y las innovaciones tecnológicas, sino a una nueva intromisión de las compañías

Continúa en la pag. 14



RES - SUR S.R.L.

Experiencia y calidad en nuestros servicios
Instalación electromecánica para Estaciones de Servicio
Instalación - Reparación - Mantenimiento de Surtidores

- Servicio Técnico y Mecánico de Surtidores
- Instalación de Tanques
- Instalaciones Eléctricas y Surtidores APE
- Instalaciones de Cartelería en Estaciones de Servicio



Carlos Gardel N°769 - Telefax: (0362) 4432522 - 4426234
(3500) Resistencia - Chaco - Argentina

E-mail: res_sur@arnetbiz.com.ar
www.ressur.com

EVOCA
G R O U P

Presenta para su marca

Saeco

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

www.saecoprofesional.com

Línea Vending



Iperautomática



Phedra EVO



Rubino 200



Cristallo EVO 400



Cristallo EVO 600

Línea Profesional y OCS



PR SE 50 1Gr



Aroma 200, 300 y 200C



Steel 200



Idea Restyle



Aulika Top / Focus



Lirika Plus / OTC

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

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



Av. Segurola 1837 - CABA

info@evocagroup.com.ar

Tel.: 54 11 4639-4300



integradas en detrimento de las estaciones de servicio” (Télam).

Cabe destacar que además de Cecha, han marcado su rechazo al sistema de delivery de naftas, la Federación de Entidades de Combustibles de la provincia de Buenos Aires (Fecba) y de la Federación de Empresarios de Combustible de la República Argentina (Fecra).

Al presidente de Cecha, Carlos Gold, ex-

presó que lo que le preocupa al sector es que “la petrolera estatal confunda su rol” y mediante este tipo de iniciativas “insista en dejar de ser proveedor de la estación de servicio para convertirse en su competidor al mismo tiempo, en una nueva variante de la venta directa”.

De ser así, se verían notoriamente perjudicados los establecimientos minoristas de atención al público, en momentos en

que la actividad recibe el impacto de la caída de ventas, como consecuencia de la delicada situación macroeconómica que vive el país.

Bien sabido es que en nuestro país, el abastecimiento de combustibles al público está garantizado a través de una amplia red de más de 4.000 estaciones de servicio, pequeñas y medianas empresas que generan más de 50.000 puesto de trabajo.

Para Gold, la situación de los estacioneros pymes deja “con poca o ninguna capacidad de enfrentar modalidades de competencia innovadoras por parte de las compañías petroleras”.

Por último enfatizó: “Hace tiempo luchamos contra la integración vertical de las petroleras, por eso proponemos debatir los términos de una ley o decreto que establezca límites para la participación de cada actor de la cadena de comercialización de los combustibles” ■



¿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

440w

120w

366%

600%

440w

140w

314%

600%

592



672



iluminación buenos aires

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

85 años y el dolor de ya no ser

Por David Gil



Alguna vez fuimos “alguien” en el planeta tierra, y no solo por haber ganado un Mundial de Fútbol; y un símbolo de nuestro poderío lo mostró **YPF**, con el letrero luminoso más grande del mundo.

Corría **Enero de 1934**, y se presentaba en sociedad este gran anuncio que inauguraba la Dirección General de **Yacimientos Petrolíferos Fiscales**, en el frente de su edificio.

Con seguridad, se trataba del letrero más grande del mundo, atento a sus dimensiones colosales, puesto que medía 67 metros de largo por 10,15 mts. de alto, cubriendo una superficie total de 670 metros cuadrados.

En su confección se habían aplicado los últimos conocimientos en luminotecnia, y lo conformaban millares de lamparitas de diversos colores, que se alternaban con dispositivos especiales de interrupción.

Las leyendas del anuncio, mostraban grandes objetivos y caminos a seguir, y se referían a la explotación del petróleo; y en las centrales que eran monumentales, se leía

“ALAS A LOS MOTORES” y “PODERÍO A LA NACIÓN”, y en una línea corrida más abajo **“NAFTAY LUBRICANTES DEL PUEBLO ARGENTINO”**

A ambos lados de las enormes letras

centrales se desarrollaban dos alas de 130 metros cuadrados de superficie cada una con bajo relieves entre los que se destacaban dos esculturas representando a gigantes que perforaban la tierra.

Al acto inaugural concurren el primer magistrado General Justo, funcionarios, autoridades nacionales y extranjeras, y por sobre todas las cosas, el orgullo generalizado de ese gran país que alguna vez llegamos a ser ■





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 flete



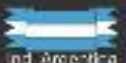
Reductores y topos de flete



Calzas para camiones

Topos de estacionamiento

Visite nuestra pagina web : www.botanmol.com



ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Atendamos de actividad a los productores que se le presentan. Servicio, calidad, stock permanente, entrega inmediata, consultas de info@kefrenargentina.com, información permanente de las novedades del mercado, reparaciones y mantenimiento. Respuestas 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 todas a través de nuestra amplia base de datos actualizada por medio de nuestro envío diario de correos electrónicos informativos.

PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

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



CEMO



BOMBAS ESPECIALES DE MANEJO



MECANISMOS PARA PUNTA DE PISO DE SUTERIOR



PUMP PARA BOMBAS INDUSTRIALES



MECANISMOS DE ALTA CARGA PARA AGUA Y COMBUSTIBLE



BOMBAS DE MOTOR UNICA



BOMBAS BOMBAS BOMBAS



MECANISMOS DE MOTOR



MECANISMOS DE MOTOR



MECANISMOS DE MOTOR



Chilavert 1020 (1772) • Villa Celina • Pcia. de Bs. As. • Rep. Arg.
Tel.: (54-11) 4442-0112 // 4622-9857/2853 // 4462-6003 • Fax: (54-11) 4622-9857 // 4442-0112
kefrenargentina@speedy.com.ar • kefren@netizen.com.ar

www.kefrenargentina.com.ar



LOW cost



ENSERIO !!

Una propuesta tangible de estaciones bajo costo en Argentina

Sé un Líder Hoy



LíderOil es una empresa dedicada a la solución integral en materia de combustible, realizamos todas las tareas que sean necesarias para brindar a nuestros clientes los mayores beneficios en cuanto al abastecimiento de combustibles, imagen de estaciones de servicio, alquiler de tanques móviles y aéreos, comodato, limpieza de tanques, reparación de surtidores y habilitaciones ante secretaría de energía. Además contamos con nuestra propia flota de camiones a fin de garantizar la distribución en forma eficiente y de esta manera la calidad de los combustibles.

Estaciones Líder LOW COST

Nuestro modelo de negocios Low Cost posee la mejor imagen y posicionamiento del mercado hoy, hemos desarrollado un sistema de estaciones de servicio modulares a bajo costo y las ofrecemos con la modalidad llave en mano.

Que significa llave en mano?

A través de nuestra UTE formada con empresas calificadas de basta experiencia, podemos darle la posibilidad de tener su estación de servicios modular en un plazo de 6 a 8 meses, solo debe contar con un terreno de superficie mínima, 400m2.

PARA MAS INFORMACION:
www.lideroil.com.ar

+54 9 351 354-7462

 Líder Oil Argentina



LAS ESTACIONES DE SERVICIO Y LA LEY ANTIMOTOCHORROS



Uno de los autores del proyecto relativizó el temor de los estacioneros por la obligación de exigir el uso del casco para cargar combustible y aventuró que los establecimientos que estén dentro de la “zona de exclusión” se verán beneficiados con una guardia policial. Estarían dadas las condiciones en la Pro-

vincia de Buenos Aires para que la norma por la cual se prohíbe a los motociclistas adquirir nafta sin el uso del casco y el chaleco identificador, sea tratada sin modificaciones en la instancia final para ser reglamentada luego por la Gobernación. La FEC se reunirá con legisladores oficiales para explicar sus reparos. Las autoridades bonaerenses esperan una pronta sesión en la Cámara de Senadores de la Provincia de Buenos Aires para aprobar el proyecto de ley que tiene media sanción de los diputados por el cual se mo-

difica la ley nro. 13927 para que “sea prohibido el suministro de combustibles para vehículos, ciclomotores, motocicletas, triciclos motorizados, cuatriciclos livianos y cuatriciclos, cuando su conductor y acompañante, no lleven consigo el casco reglamentario y el chaleco refractante pertinente”.

El alerta de los expendedores se basa en que el texto de la iniciativa legislativa, en su artículo 3 destaca claramente que “las Estaciones de Servicio y expendedoras de combustibles, deberán colocar en los surtidores y otros lugares visibles, carteles con la leyenda, “PROTEGEMOS TU VIDA: SIN CASCO NI CHALECO NO HAY COMBUSTIBLE”.

Continúa en la pag. 22



GEXAL[®] S.A.

Indumentaria profesional

SOMOS ESPECIALISTAS EN UNIFORMES CON LA MAS ALTA CALIDAD DE PLAZA SIENDO PROVEEDORES OFICIALES DE LAS MEJORES EMPRESAS

CONTACTESE CON NOSOTROS, LE BRINDAREMOS LA MEJOR ATENCION Y LA SOLUCION EN LA INDUMENTARIA DE SU COMPAÑIA.

ENVIOS A TODO EL PAIS.

INCORPORAMOS LA NUEVA LINEA DE INDUMENTARIA DE YPF, AXION ENERGY, y OIL COMBUSTIBLES



Villarroel 1040
1414 Ciudad Autónoma de Bs As.
Tel/Fax: 011 4856 9333 y Rotativas
e-mail: uniformes@gexal.com
web site: www.gexal.com

El Verdadero hielo es...

ROLITO[®]



Por que el hielo debe ser puro



Líder indiscutido en la producción de hielo para consumo humano y otras aplicaciones.

Al hielo en nuestro país se lo llama Rolito.

- Bolsas hielo de 3, 4 y 15 Kilogramos.
- Bolsas hielo picado 18 kg y escamas de 18 Kilogramos.
- Barras de hielo de 22 Kilogramos

Botellas y Bidones de Agua Desmineralizada y Anticorrosiva

Un producto exclusivo de excelente performance y alta calidad desarrollado para la conservación y mantenimiento de Automóviles, Omnibus y Camiones.

- Botella de 1 litro de agua desmineralizada.
- Bidón de 5 litros de Agua desmineralizada.
- Bidón de 5 litros de agua anticorrosiva.
- Bidóns de Auxilio.

Contáctenos

www.rolito.com.ar

0800-222-9300 / 9200 - (011) 4489-9300 / 4741-8000

Pte. Perón 9140 (1714) Ituzaingó - Pcia. de Buenos Aires

Ruta Panamericana Km. 25.700 (1611) Don Torcuato - Pcia. de Buenos Aires

Pte. Perón 26875 (1722) Merlo - Pcia. de Buenos Aires

rolito@rolito.com.ar

red nhielo s.a

Una empresa Argentina





Sin embargo, el diputado provincial Marías Ranzini, Presidente de la Comisión de Seguridad, advirtió que “hay que leer en profundidad el proyecto para poder estar en contra de ciertos temas”. En ese sentido aseguró que “uno de los artículos prevé la creación de zonas de exclusión que serán generadas en la medida que cada intendente lo decida y en las cuales, Municipio y Provincia se ponen de acuerdo sobre la zona de mayor peligro de delinquentes en moto”.

De esta manera, el ex Subsecretario de

Relaciones Institucionales del Ministerio de Seguridad de la Provincia de Buenos Aires, adelantó que “no será en todo el territorio la obligación del chaleco”, pero recalcó que la ley de tránsito instruye el uso del casco a cualquier motociclista. Descartó la posibilidad de que los playeros puedan tener algún episodio violento en su contra a raíz del cumplimiento de la norma, porque “las estaciones de servicio que estén comprendidas en el área consensuada por las autoridades, contarán con una custodia policial cercana y mayor cantidad de patrullaje”. El legisla-

dor del PRO dijo también que las restricciones regirán para las zonas de exclusión y no para toda la provincia y que el chaleco identificatorio, solamente deberá tenerlo puesto el acompañante, no así el conductor.

Por estas inquietudes, el Presidente de la Federación de entidades de Combustibles, Julio César Alonso asistirán junto a miembros de la Comisión Directiva al despacho del Senador Juan Pablo Allan, del Bloque PRO, para manifestarle su desacuerdo ante la posible obligación que prevé además sanciones para los playeros y dueños de Estaciones de Servicio que no la cumplan.

Alonso expresó que “todo lo que contribuya a reducir la inseguridad vial y delictiva es bienvenido, pero no somos los empresarios particulares ni nuestros empleados los encargados de proteger la vida de los habitantes de la provincia”. Agregó que dicho control sobre la operatoria de cargar o no combustible, es responsabilidad de los funcionarios policiales y municipales, porque de lo contrario, “estaríamos arriesgando la integridad y la vida de nuestros trabajadores y de nosotros mismos, con posibles enfrentamientos no deseados al momento de cargar nafta”, explicó ■



SERSA
SISTEMAS ELECTRONICOS DE REGISTRO S.A.

Servicios y Soluciones en la Integración de
Puntos de Venta Fiscales y sus Periféricos

EPSON TM-U220AF + II

**LA MÁS PODEROSA SOLUCIÓN
DE IMPRESIÓN PARA SUS PUNTOS DE VENTA**

Martin Ignacio de Loyola 554/555 (entre Malabia y Acevedo) C.P. 1414
Teléfono: 4599-5605 Y ROTATIVAS
E-mail: recepción@sersa.com
Web: www.sersa.com



EPSON
BIGGER YOUR VISION

JORDAN Plas

BOGANO 1517 (1024) LANUS OESTE - BUENOS AIRES
Telas (011) 4241 9726 - Móvil (15) 3340 2565/2571
www.jordan-plas.com.ar - jordanpl@jordan-plas.com.ar

EL CAMINO MÁS ECONÓMICO PARA REDUCIR Y SEÑALIZAR EL TRÁNSITO



LOMOS DE BURRO



DIVISORES DE CALZADA

- > Asesoramiento personalizado
- > Materiales de 1ª calidad (NORMAS ISO 9001)
- > Gran durabilidad y garantía totalmente asegurada

- > Utilizamos reflectivos de 3M
- > Una extensa variedad de artículos para reducir la velocidad y señalar

SEÑALIZACIÓN VIAL



TOPES DE ESTACIONAMIENTO



ACCESORIOS PARA TANQUES Y SURTIDORES

esea

www.eseaargentina.com.ar

WEBPedidos

Gestión On Line de presupuestos

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

REGISTRATE

PEDE TU

COTIZACION

RECIBIRLA

EN TU MAIL



11-5997-0300



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



TUBERIAS FLEXIBLES



ZEPPiNi
ECOFLEX

El Complejo Industrial La Plata de YPF mejora procesos con la asistencia del INTI

Luego de casi un año de vínculo con el instituto tecnológico, la refinería más grande del país pudo reducir notablemente los tiempos de finalización de trabajos en su taller de mantenimiento, a través de diversas herramientas de mejora de la productividad.

Por Pablo McCarthy
Fuente: INTI



A través de técnicos de sus centros de Tecnologías de Gestión y de Petróleo, el INTI llevó adelante durante aproximadamente 10 meses un plan de trabajo y asistencia a YPF, con el objetivo de optimizar los tiempos, como así también el orden y la limpieza, en el taller de mantenimiento de la refinería que la empresa tiene en la ciudad de La Plata. Así, el tiempo promedio desde el ingreso de equipos hasta la finalización de los trabajos necesarios bajó de entre 18 y 19 días a 15. La tarea que el INTI llevó adelante junto a YPF se desarrolló en torno a dos ejes

principales: por un lado, el abordaje de la variable Tiempo medio para reparar (MTTR, de acuerdo a sus siglas en inglés), referida al ingreso y salida de equipamiento que requiere algún tipo de arreglo o ajuste, y que supuso la puesta en práctica de numerosas herramientas y procesos para la mejora de la productividad; y, por otro, la aplicación de la metodología 5S, de origen japonés, orientada al orden y a la limpieza en el ámbito organizacional y empresarial.

El nombre “5S” responde a palabras que en japonés refieren a los siguientes conceptos:



ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentina.com.ar

CALZAS PARA CAMIONES



CALCOS PARA CAMIONES



CONOS DE SEGURIDAD



CADENAS Y COLUMNAS PLÁSTICAS

CADENA Y COLUMNAS PLÁSTICAS



INDUMENTARIA PARA SEGURIDAD



LINTERNAS ANTIEXPLOSIVAS



BALDES CONTRA INCENDIOS



EMBUDOS DE DESCARGA



MANTAS APAGA LLAMAS



ABSORBENTES CALCETINES



ABSORBENTES EN BOLSAS BALDES



Telefax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853 - 4462-6329 kefren@netizen.com.ar

info@kefrenonline.com.ar • kefrenargentinasrl@speedy.com.ar • cpassacqua@hotmail.com



Vendador 6067 - C.P. 2000 - Rosario - Santa Fe - Argentina - Tel/Fax: +54 341 4577265 / 0667

www.bmargentina.com

ventas@bmargentina.com

V-26

V-24G

V-23H

V-11H

2V-22G

V-27-2

Nueva columna económica

CR-105 Cadena plástica eslabón 5x3 cm

CPC-7CM Cadena plástica eslabón 7x4 cm

Columnas plásticas con base de goma

Para colgar cadena plástica y delimitar sectores

Variedad en combinación de colores

Fabricados en plástico inyectado para lograr productos sólidos y estéticos de buena calidad





clasificación, orden, limpieza, estandarización y autodisciplina. Desde YPF remarcan que el INTI propuso un esquema de acción pero abierto a sugerencias y propuestas de los operarios. La aplicación de este método contempla cinco etapas y cuatro niveles posibles a alcanzar en cada una.

Conocerse para mejorar

“Se trabajó en el desarrollo y transferencia de un sistema para conocer el estado de situación de los equipos que van ingresando al taller. Principalmente, con el sector mecánico, que es el que se vincula

principalmente con la planta petroquímica de la refinería”, explicó Julián Rosso, de INTI-Tecnologías de Gestión. El taller de mecánica es el más grande, allí trabajan 30 personas, entre supervisores, operarios y administrativos.

A partir de la intervención del organismo y de la sinergia generada con el personal del taller, el tiempo promedio desde el ingreso de equipos al taller hasta la finalización de los trabajos necesarios pasó de entre 18 y 19 días a 15. “La idea es seguir bajando los plazos”, señaló el analista de Planificación del taller, Claudio Vitale, que

a su vez precisó: “Con el INTI, diseñamos una planilla con distintos indicadores para encontrar y mostrar de manera sencilla la información necesaria, con el objetivo de que todos podamos comprenderla, no solo algunos especialistas”.

Por su parte, el asesor Martín Romanelli, también del Centro de Tecnologías de Gestión del organismo, explicó que “al sistema de planificación de trabajos, se incorporaron alertas tempranas; un módulo de consulta de usuarios; mediciones de tiempos asociados; e indicadores de seguimiento y performance, entre otros. Se logró, a su vez, el involucramiento de otros talleres en esta dinámica, lo que llevó a estandarizar así el tratamiento de la información”. Otro de los asesores más dedicados a la asistencia fue Juan Garro, del Centro de Petróleo.

Dato por dato

Ingreso de equipos para reparación; tipos de equipos y sector de dónde provienen; clasificación según prioridad; cuándo se comienza a trabajar; cuánto tarda; cuándo sale; identificación de pérdidas; problemas de mayor impacto; motivos de retraso en

Continúa en la pag. 28



2018
NUEVA LINEA

BALDER® K S3 V4

Industria
Argentina
Garantía de
Fabricación

Luminaria para Canopy (cielorraso), para estaciones de servicio

Led de potencia by **CREE**

Driver **OSRAM**



TECNOLOGÍA

ECO
FRIENDLY

Consumo Eléctrico 107 Watt

Intensidad Lumínica 11500 Lumens

Rendimiento 108 lm/w

Tensión de Trabajo 120/280 V

IP66



Luminarias Led

BALDER®

FABRICADO EN ARGENTINA CON TRABAJO ARGENTINO

Fabrica y Garantiza:



INDUSTRIAS
ElectroLaf
www.electrolaf.com.ar

Asesoramiento técnico: info@electrolaf.com.ar

Ventas: ventas@electrolaf.com.ar

www.electrolaf.com.ar



los trabajos; días de retraso en los trabajos según cada motivo. Son algunas de las variables, indicadores e ítems que se comenzaron a contemplar de manera sistemática, constante, a fin de atacar los sucesos que generaban demoras en el funcionamiento del taller, y que se registran en la planilla a la que los operarios pueden acceder. De este modo, se unificaron los criterios y se centralizó la información.

“Este proceso nos permitió contar con

un conocimiento mucho mayor del estado de los equipos y los tiempos. Fue netamente positivo. Encontramos una forma mucho más organizada de trabajar. Antes se nos hacía engorroso mostrar, leer e interpretar los resultados”, destacó Vitale, quien además ahora emplea un solo día para completar y entregar el informe mensual, algo que antes le demandaba aproximadamente 10 días debido a la dispersión de la información.

Como parte de la asistencia, el INTI realizó dos informes exhaustivos: uno, de avance de los cambios propuestos, y otro de cierre de todo el proceso de mejora. Finalmente, respecto de lo que implicó la intervención del organismo público de tecnología, Vitale concluyó: “La observación y el análisis externos siempre aportan elementos que desde adentro es difícil identificar y apreciar con claridad. No sé si estos cambios y mejoras hubiesen sido posibles sin el INTI, que semanalmente nos planteaba nuevas tareas, desafíos y avances. No contamos con un área de calidad o de seguimiento de estas mejoras, y los sectores de oficios, como Mecánica, Electricidad, Instrumentos o Mantenimiento no tienen la estructura como para sostener las acciones tendientes a la mejora continua. Por eso, ese rol lo cumplió el Instituto” ■

KEFREN
WATER FINDING
FOR REFORMULATED MODIFIED
FOR REFORMULATED MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KOLON KOT
MODIFIED
FOR GASOLINE & DIESEL FUELS

GASOILA
All Purpose Water Finding Paste
FOR GASOLINE & DIESEL FUELS

Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible

Sombreretes OPW23 y Válvulas de Presión y Vacío

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

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

www.kefrenargentina.com.ar

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

SERVICIOS

- * 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.

INSMETAN
WWW.INSMETAN.COM.AR
Ventas de repuestos



smart
motion™

LA MÁS ALTA CALIDAD PARA LA MÁS ALTA EXIGENCIA

NUEVA LÍNEA DE LUBRICANTES PUMA CON TECNOLOGÍA SMART-MOTION™

Sus componentes responden a la exigencia del motor, garantizando mayor protección contra el desgaste, y encapsulando las impurezas para mejorar su performance y prolongar su vida útil.

PUMA
LUBRICANTS



API SAE 5W-30



ACEA A/B



0810-810-8888



Comunicación interna y seguridad en Estaciones de Servicio

"Trabajar en comunicación interna preventiva en materia de seguridad exige romper con muchos paradigmas"

Por Maximiliano Blanc
Fundador, socio y Director de BW
Comunicación Interna.

Después de un accidente es clave la difusión comunicacional posterior para eliminar las potenciales causas del hecho. Pero lo mejor es trabajar en la prevención comunicacional antes de que sucedan los hechos. Lo que más vemos dentro de las organizaciones con las que trabajamos y que tienen Red de Estaciones de Servicio, es que, en materia de prevención de seguridad, en realidad, se trata de construir una cultura de prevención. Y para eso, hay que trabajar sistemáticamente en acciones de comunicación interna, con diversidad de mensajes y durante mucho tiempo. No es coherente ni recomendable hacer una acción para mayo y, después, olvidarte del tema seguridad durante todo el resto del año. Es algo que siempre tiene que estar presente más allá de los momentos particulares.

Según nuestra experiencia, trabajar en comunicación interna preventiva en ma-



teria de seguridad es una temática que exige romper con muchos paradigmas del pasado. Por ejemplo, está instalado el preconceito del macho que se la banca. Y, la verdad, hay que romper con esa estructura mental, para dejar en claro que no sos macho al no usar guantes protectores, por ejemplo, porque sin guantes podés sufrir una lesión en la mano que afecta tu vida y la de tu familia para siempre. A su vez, también identificamos que en las personas se presenta una cierta confianza que los lleva a decir "eso no me va a pasar a mí", y ahí es donde uno baja la guardia.

Lo cierto es que, en general, estamos preparados, o por lo menos prevenidos, para enfrentar los grandes accidentes, pero en las Estaciones de Servicio se suceden un montón de pequeños accidentes, como por ejemplo resbalsarse por no secar un charco, que pueden evitarse, y que impactan directamente sobre el personal y sobre el negocio.

Otro aspecto importante es poder sensibilizar al público, que la gente cobre una dimensión real de la importancia del tema y el riesgo que implica para su vida. Por

Continúa en la pag. 32



DECONews

MODERN FURNITURES

Somos proveedores homologados de



Del mobiliario para Estaciones de Servicio

butacas/butocones



Cajas



Cesto integrado / Cestos



Gondolas



Mostrador



Mesas sillas / Mesas y sillones



Sillones dobles



www.deconews.com.ar

Fabrica: (0249) 4435843 // ventas@deconews.com.ar



eso muchas veces es un buen recurso trabajar con testimonios reales de trabajadores o con la familia. Los hijos son un público clave para llegarle a la gente grande, no es lo mismo que te lo diga la empresa a que te lo recuerde tu hijo.

También es clave renovar los mensajes. Muchas veces relevamos locaciones que tienen señalética comunicacional sobre seguridad pero de hace diez o veinte años, y eso es algo que la gente ya ni ve, ni la moviliza por supuesto.

En definitiva, las prácticas comunicacionales preventivas, generan un considerable aumento en la percepción de riesgo de las personas, y es el desarrollo de esta actitud preventiva la que nos lleva a evitar la mayor cantidad de accidentes posibles.

¿Para qué sirve una campaña de C.I. vinculada con la Prevención de Accidentes en EE.SS.?

Para sistematizar toda la información sobre Higiene y Seguridad existente, en un esquema de estímulo y comunicación permanente. Para concientizar a los colaboradores y a los públicos diversos que visitan y rodean a la estación respecto de la importancia de cumplir con las normas, políticas y procedimientos de Higiene y Seguridad.

Para hacer hincapié en un factor clave: la actitud y el compromiso de cada una de las personas que recorren la estación.

Cómo llegar con el mensaje, y con fuerza

Apuntalar el rol del jefe de la Estación de Servicio mediante capacitaciones específicas para que él pueda transmitir con fuerza los lineamientos vinculados con prevención periódica y sistemáticamente. Aprovechar los espacios privados y más usados por los colaboradores, la cartelera en vestuarios por ejemplo.

Fomentar un sistema de premiación tipo concurso interno para reconocer a los mejores colaboradores, en cuanto a quién respeta más las medidas de prevención y seguridad.

Darle espacio y difusión a los mensajes mediante los diversos canales y acciones de C.I.: capacitaciones periódicas, campañas específicas, revista interna, Intranet, afiches en carteleras, folletos entregables, entre otros.

“Lo que más vemos dentro de las organizaciones con las que trabajamos y que tienen Red de EE.SS. es que, en materia de prevención de seguridad, en realidad, se trata de construir una cultura de prevención. Y para eso, hay que trabajar sistemáticamente en acciones de comunicación interna, con diversidad de mensajes y durante mucho tiempo” ■





GNC

COMBUSTIBLE
LÍQUIDO

PETROGLIX

PLANES DE FINANCIACIÓN

= INDUSTRIA ARGENTINA

POWERED BY:
CREE
LEDs

FUENTES
MW
NEON WELL

GARANTÍA HASTA 10 AÑOS

AHORRO 80%

VARIANTES DE POTENCIAS
60W | 75W | 100W
120W Y 150W



Autorizado para Surtidores GNC
"Certificado INTI-CITEI 2014N538X - Microfx S.A."

Enargas Resolución MJ N2016.9128



INTI

En ayuda del CLIENTE

Por David Gil



Una situación muy común en los negocios es cuando un cliente requiere de ayuda. Esa es una gran oportunidad para crear un lazo de confianza con él, y conseguir “la buena imagen”, que atraerá nuevos compradores. Por eso es vital conseguir que esta interacción con el cliente sea correcta y eficiente, de forma que él sienta que está en un local comercial especializado en lo que necesita. Los siguientes consejos mejorarán el

proceso de ayuda y consejos para con ese cliente:

Estar disponible en el momento oportuno

La mejor forma de hacer sentir a un cliente valorado es mediante su reconocimiento tan pronto como sea posible. Cuando alguien entra a su tienda de conveniencia o minimercado, deténgase en el que pasa un buen momento revisando estantes, góndolas o heladeras de productos; puede que necesite alguna orien-

tación especial. Aconseje a sus empleados que deben estar atentos ante la presencia de estos clientes, ya sea si solicitan ayuda o parecen algo dubitativos. Lo mejor es dejar la actividad que están realizando y acudir en su ayuda.

Saludar al cliente de una manera amable. El primer paso es notar que un cliente puede requerir ayuda o acudir a su llamado. Luego debemos entablar la interacción, para lo cual debemos iniciar la interacción de una forma amable, que lo

Continúa en la pag. 36





CALDEN OIL

CaldenOil® es el software de gestión y control de estaciones de servicio que lidera el mercado argentino, resolviendo en forma integrada la gestión comercial, administrativa, contable e impositiva.

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

- Diseño de interfaz moderna y sencilla de operar.
- Certificado por Microsoft™.
- 25+ años de trayectoria ininterrumpida en el mercado.
- Alianza estratégica con Shell.
- Homologado por YPF para operar con Red XXI® y FULL®.
- Configurable para distintas formas de trabajo.
- Actualizaciones y renovación permanente.
- Contabilidad integrada y exportable a otros sistemas.
- Control de stock online.
- Integración con telemedición de tanques y control de surtidores.
- Integración con validadores de tarjetas de crédito/débito.
- Carga Virtual® y Tarjeta Flota® incorporadas.
- CaldenON. App gerencial para iOS y Android.
- Mesa de ayuda y manual online.



SEXTANTE

GESTIÓN INTELIGENTE DE SUCURSALES

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



PENTAGROW

GESTIÓN DE AGRONEGOCIOS

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



CALDEN OWL

SUITE DE SOLUCIONES DE CONTROL



Control de surtidores.



Identificación de playeros/despachos.



Telemedición de tanques.



Buzón electrónico de dinero con contador de billetes.



Control automático de flotas.



Etiquetas de precios electrónicas e inalámbricas.



BISTRÓ

GESTIÓN DE RESTAURANTES, PARRILLAS Y ANEXOS



PREMIOS

GESTIÓN DE FIDELIZACIÓN



CALDEN CHECK

GESTIÓN DE VALES DE CONSUMO ASOCIADOS A VENTAS PREPAIDAS



PIT-STOP

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



haga entrar en confianza. Siempre es recomendable hacer contacto visual, sonreír y decir un saludo simple como “Hola. ¿En qué puedo ayudarle?”. Luego, deje que el cliente responda.

Estar dispuestos a ayudar

Los puntos anteriores hacen referencia a aspectos formales para atender la duda de los clientes. Ahora es necesario tener la actitud para ayudar. Sin ella, los anteriores consejos parecerán forzosos, impuestos y las personas lo detectan al primer momento. Una atención desgana o molesta genera desconfianza en el cliente. Para que esta actitud no se desgaste, se debe aconsejar al personal que ayude, pero tampoco es necesario que constantemente se dirija o interrumpa a cada cliente que ha entrado a las instalaciones. Es fácil distinguir cuando una persona está dubitativa y requiere asesoramiento. Si después de ofrecerle ayuda, el cliente responde “Yo solo pensé en echar un vistazo”, entonces debemos decirle que nos busque para cualquier consulta, que estamos para ayudarlo. Luego retirarnos amablemente.

Escuche y resuelva la consulta del cliente

Esto abarca los siguientes aspectos:

Escuche pacientemente al cliente: Demuéstrele que lo está escuchando activamente, haciendo contacto visual, asintiendo con la cabeza o incluso tomando apuntes. Haga algunas preguntas aclaratorias cuando el cliente termine de hablar, para obtener más detalles. No interrumpa a un cliente cuando él está hablando.

Muestre un conocimiento de los productos o servicios: Asegúrese que su perso-



nal y Usted obviamente, conozcan los productos y servicios de la Estación, al derecho y al revés. Pero mostrar un conocimiento sobre el negocio no significa presumir de ellos y dar discursos que no llevan a ninguna parte, pues eso hace perder tiempo al cliente. Los clientes no vienen a escuchar conferencias, buscan en su Estación de Servicio, respuestas a consultas particulares.

Ofrecer asesoramiento pertinente: Los clientes a menudo tienen preguntas que no son directamente sobre sus productos o servicios, sino que están relacionados con ellos. Las respuestas dadas pueden ser una gran influencia en las decisiones de compra.

Cierre de la interacción de asesoría, de forma adecuada

Usted debe culminar la ayuda a un cliente de forma cortés y respetuosa. Si él está dispuesto a hacer una compra en ese momento, escótelos hasta la caja o con el personal encargado del siguiente procedimiento. Si el cliente no está dispuesto a comprar, el paso siguiente sería invitarlo a probar otros productos, pero con respeto y una sola vez. Cierre con estas fra-

ses. “¿Hay algo más en que pueda ayudarle?”

Y NUNCA OLVIDARSE DE BRINDAR ESTE CONSEJO

Es muy común atender a un automovilista que llega a una Estación de Servicio con su vehículo “con la lengua afuera” por falta de combustible.

Allí Ud. podrá regalarle un consejo que él jamás olvidará, al consejo y a Ud.:

¿Sabía que permitir que la nafta se consuma casi por completo, trae consecuencias importantes?

Ocurre que al utilizar el combustible del fondo del tanque, se incrementa la probabilidad de bombear aire o humedad, afectando la vida del filtro y el desempeño del auto, además de poder causar daños a la bomba de nafta en un futuro no muy lejano.

La nafta funciona como medio de enfriamiento de la bomba de combustible, y al no tener suficiente combustible en el tanque se puede dañar esa bomba por sobrecalentamiento. Le recomiendo tener al menos un cuarto de tanque lleno, para evitar estos daños ■



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



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

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS



- ENVÍOS A TODO EL PAÍS
- AMPLIO STOCK GALVANIZADO

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

info@industriasedigma.com.ar

La Limpieza de las

Por Rogelio Dell'Acqua



La acumulación de polvo en fluorescentes y lámparas disminuye la luminosidad ambiental, con el consiguiente derroche de energía.

Por ello es fundamental realizar una correcta limpieza de las luminarias y de sus accesorios. En todo momento se ha de actuar con precaución para evitar accidentes.

Lo primero que se ha de hacer es apagar la luz y desconectar la corriente.

Hay que esperar a que la lámpara que se va a limpiar esté fría por dos motivos: evitar quemaduras e impedir que estalle al

manipularla cuando todavía está caliente. Una vez fuera de su soporte se limpia el polvo con un paño suave. Para eliminar completamente la suciedad se puede preparar una mezcla de agua y alcohol de quemar a partes iguales o bien una mezcla de agua con un poco de amoníaco. Tras humedecer un paño con uno de estos dos preparados, se pasa con suavidad por toda la superficie.

Antes de colocar la lámpara nuevamente en su soporte hay que esperar a que se halle completamente seca para evitar cortocircuitos.

Luminarias

Además, también se han de mantener bien limpias las pantallas y las tulipas, que preferentemente han de ser de colores claros y traslúcidos para que dejen pasar la mayor parte de luz posible.

La limpieza de luminarias empotradas en los falsos techos se realizará desmontando la rejilla protectora de la pantalla y limpiando el interior de la misma por medio de aspersión de líquidos especiales ■



m^s nuestra fórmula del éxito

surtidores

- Instalación de tanques aéreos y subterráneos
- Cañerías hidráulicas
- Sistema sash
- Electromecánica
- Tableros eléctricos
- Cámaras decantadoras y rejillas perimetrales
- Mantenimiento preventivo y correctivo de surtidores de líquidos
- Purga y calibración de tanques aéreos y subterráneos
- Montajes de equipos de telemetría y detectores de pérdida



grupopunto.com



MS Surtidores S.A.
Garzón 1225 - (1838) Luis Guillón
Tel.: 011-4367-8381
mariosolar@msurtidores.com
administracion@msurtidores.com

www.msurtidores.com

Como limpiar un camión Cisterna

Por Pablo McCarthy

La limpieza de camiones se puede convertir en un negocio lucrativo, porque la forma en que luce un camión dice mucho sobre la empresa a la cual representa.



Aunque se suele hacer cuidadosamente con una manguera y varias personas trabajando en ella, la limpieza de uno o una flota de camiones, ha pasado a ser un proceso coordinado, en el que quien lo realiza debe especializarse en diferentes tipos de tratamiento para diversos tipos de camiones.

Los servicios de limpieza de flotas de camiones ayudan a ahorrar tiempo al conductor: un camión se puede dejar en el lavadero de la Estación de Servicio, antes o después de haber hecho la entrega. También ahorra tiempo porque se lavan después de las entregas cuando el equipo esté fuera de servicio; además evita con-

tratar personal para esa labor o comprar los elementos de limpieza.

La mayoría de los servicios de limpieza de flotas de camiones utilizan lavadoras a presión de alta potencia para quitar la mugre, la suciedad y el hollín que se pega en el camión en los largos viajes. Algunas lavadoras a presión son lo suficientemente fuertes para quitar los graffitis del costado de un camión si fuera necesario. Poder ofrecer este tipo de servicio, es contar hidrolavadoras propias, jabones y químicos, y garantizar un buen lavado para casi cualquier camión, desde uno de cinco toneladas con 18 ruedas, hasta una flota de camiones.

En general, el servicio completo de la limpieza de camiones involucra el lavado de chasis, de acoplado y tractores, incluido el tapizado de la cabina y su aspirado; la limpieza de pisos; el desengrase acelerado; el pulido y el encerado.

Hay más involucrado en la limpieza de un camión que un simple enjuague rápido. Se lo debe lavar de arriba a abajo, incluidos los neumáticos y todas las terminaciones de goma y plástico. Usar las herramientas y materiales adecuados también dará los mejores resultados.

Materiales y herramientas

Para empezar, se necesitan las herramien-

tas adecuadas para el trabajo. Asegurarse de contar con una manguera larga capaz de llegar al camión por todos los lados. Utilizar únicamente jabón formulado para automóviles, no usar nunca detergente porque seca la capa superior transparente, eliminando sus aceites, lo que hará que la pintura se desvanezca y, finalmente, se rompa. Además se debe contar con una esponja suave para aplicar el jabón para lavado de automóviles. Sumado a ésta, una esponja rígida, o una esponja con una rejilla externa, para limpiar suavemente los insectos y el alquitrán del paragolpes delantero. Si los insectos lo están cubriendo, hay que utilizar un removedor de insectos y de alquitrán. Un pincel de los que se utilizan para lavar el interior de los vasos o los biberones es de gran ayuda para lavar entre los radios o los agujeros de las llantas. Se necesita otra esponja para el lavado de las llantas. Para la limpieza de las llantas, cualquier spray específico y para la limpieza de los neumáticos, un cepillo de cerdas duras y abrillantador para neumáticos. La limpieza de las ventanas requiere limpiavidrios, toallas de papel y lana de acero de grado 00. Las zonas de perfilado de plástico negro se pueden limpiar con un limpiador especial para tales piezas o con el abrillantador para neumático. Una ga-



muza sintética, como absorber, funciona mejor para el secado.

Lavado

Estacionar el vehículo en la sombra. La luz del sol calienta demasiado la superficie y hace que el jabón y el agua se sequen rápidamente, creando puntos de agua. Lavar todo el vehículo de arriba a abajo, concentrándose más en las áreas muy sucias. Utiliza el removedor de insectos y de alquitrán y la esponja cubierta con la rejilla para fregar los bichos. Limpiar las ruedas y los neumáticos utilizando los productos de limpieza y cepillos adecuados. A continuación, llenar un balde con agua y jabón para lavado de autos y humedece la esponja. Comenzar

en la parte superior del camión y seguir hacia abajo. Lavar todas las áreas, incluyendo las ventanas, tapicería, parrilla, paragolpes y luces. Si el agua en el balde se ensucia, cambiarla por agua limpia y más jabón. La mayoría de los camiones necesitan varios baldes de agua y jabón. Manteniendo la esponja húmeda y limpia, no se rayará la superficie de la pintura con la suciedad acumulada. Al enjuagar el jabón del camión, deberá asegurarse que toda la suciedad se haya ido. Limpiar las llantas de nuevo con el limpiador en aerosol para llanta y luego enjuagarlas. Por último, secar el vehículo de arriba hacia abajo con una gamuza sintética. Escurrir la gamuza varias veces para eliminar el exceso de agua ■

Kits VERISYM
Pruebas de laboratorio en los combustibles
 Recupere el costo de los reactivos Verisym

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

KEFREN
 ADIÓS AL.... "ME QUEDÉ SIN NAFTA"

Presentamos nuestros bidones especiales para transportar combustible. Homologados por Normas de Seguridad Internacionales, de 20,10 y 5 litros. Son metálicos con pintura de protección interior y vienen con o sin boquilla flexible. Ideales para ofrecer como reserva en su Estación de Servicio.

Telefax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853
 kefren@netizen.com.ar // cpasacqua@hotmail.com
 www.kefrenargentina.com.ar

Todo en accesorios del automotor para su Estación de Servicio

Por: David Gil

Fuente: TOPAUTO



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

Son distribuidores oficiales a nivel nacional de Silisur, Air Perfum y RD90, marcas de primera calidad en cosmética automotor. Además comercializan una amplia variedad de productos de primeras marcas como Irimo, Bahco, Trico, Vega, Brogas, Tacsá, Florestal, Matafuegos Horizonte y Cercrin

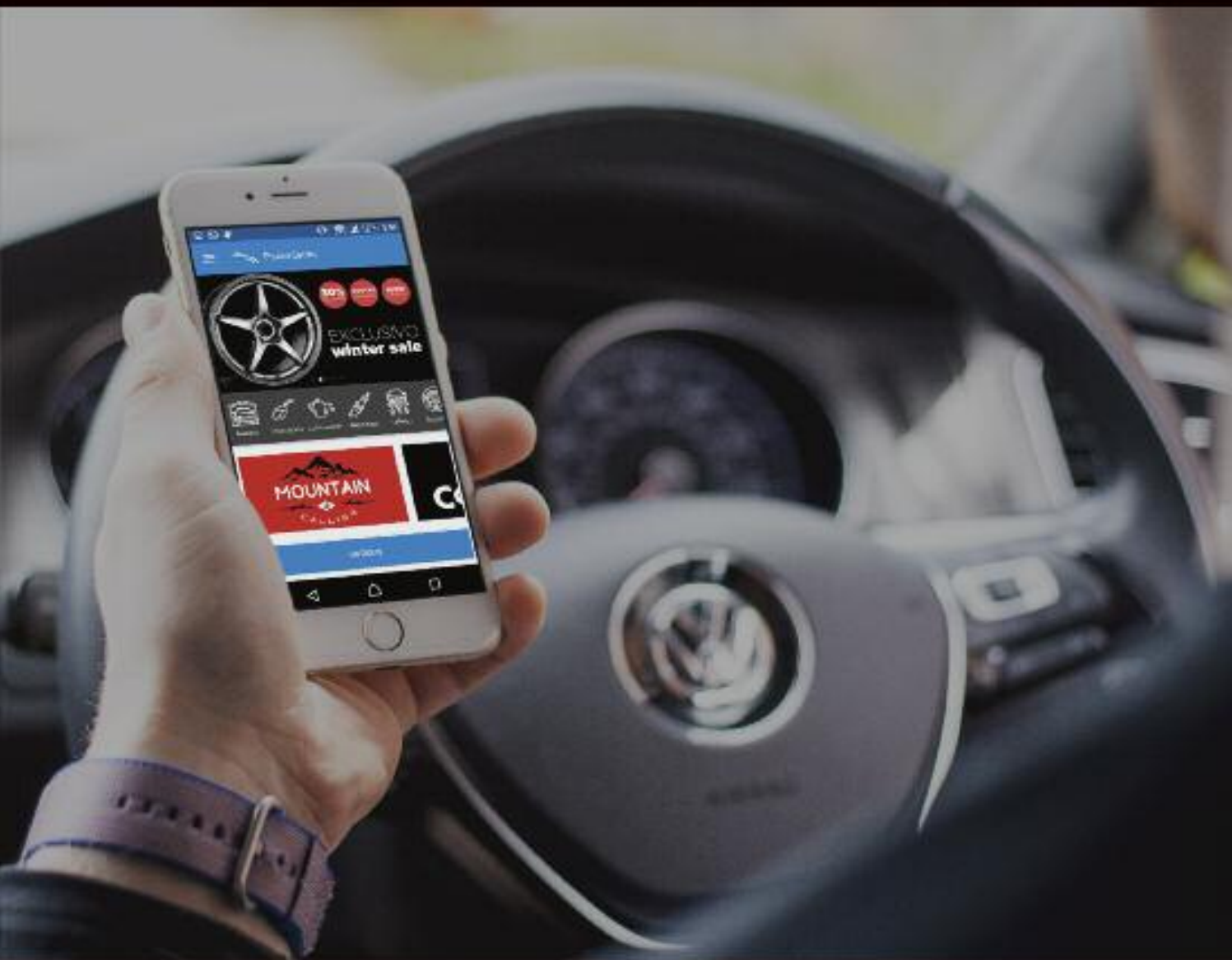
TOPAUTO ofrece todo lo necesario en el rubro automotor: productos homologados de excelente calidad y alta rotación (con código de barras para sistema scanner), exhibidores homologados estratégicamente adaptados para las principales petroleras del país, productos de cosmética automotor, accesorios, herramientas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

Han desarrollado exhibidores homologados para las distintas petroleras que conforman el canal. Están realizados en melamina y con diseño totalmente adaptado a los códigos de comunicación institucional de la marca, para exposición y almacenaje de una amplia variedad de

productos en blíster, para venta y consumo directo. Petroleras como Axion, Shell, Petrobras, Puma, YPF, Oil y Puma Energy ya confiaron en TOPAUTO para la incorporación de los exhibidores en sus puntos de venta

MAS DE 2000 CLIENTES YA LOS ELIGIERON....AHORA LETOCA A UD.





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



**Quien usa los Sensores de Oxígeno NTK,
respeta el medio ambiente.**



**Desempeño
y Calidad
Original**