

Año 11 • N° 03 • 2019 • Publicación Mensual •

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

La Red YPF reafirmó su compromiso con el futuro del país



La conjunción del esfuerzo público y privado, permitió reabrir la Estación de Servicio Central



Crecen las denuncias por la venta ilegal de combustibles



La interacción con el cliente



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinós 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

REOMAT

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

La Red YPF reafirmó su compromiso con el futuro del país

Por David Gil - Fuente: Asociación de Operadores de YPF (AOYPF)



Más de 1.000 empresarios del principal retail de Argentina y su cadena de valor, realizaron negocios e inversiones y debatieron junto a directivos de YPF, En-

argas, BCRA y especialistas del sector sobre el futuro de la energía, en la primera EXPORED YPF, en el Golden Center, Buenos Aires.

“Entre todos estamos renovando el compromiso con el país, a seguir invirtiendo, innovando y generando los cambios, a ser

Continúa en la pag. 6

Propiedad Intelectual en trámite

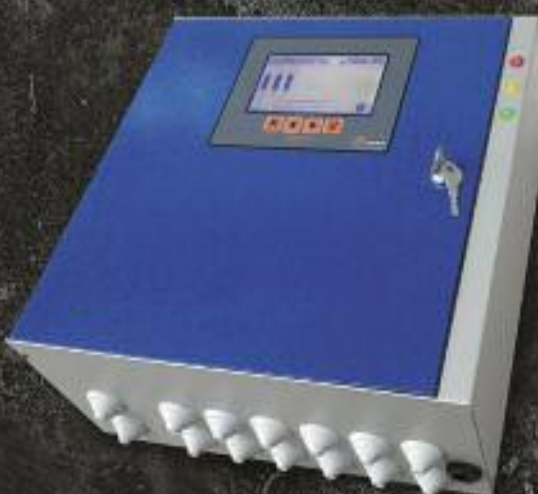
La Revista **ESTACION ACTUAL DIGITAL** es una publicación mensual. Su distribución es gratuita y estrictamente dirigida a los propietarios de Estaciones de Servicios de todo el país, como así también a Organismos Oficiales y Gubernamentales, Cámaras Nacionales y Latinoamericanas, Compañías Petroleras 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

Av. Leandro N. Alem 1134, Piso 10°
(C1001ANT) C.A.B.A. +54 11 4350 4675
contacto@balko.com.ar - www.balko.com.ar

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



más competitivos, aun en los momentos difíciles”, expresó Carlos Pessi, el presidente saliente de la Asociación de Operadores de YPF (AOYPF), entidad organizadora de la Exposición.

“La Red YPF tiene este compromiso desde hace 97 años, que seguirá en nuestros hijos y nuestros nietos, porque nacimos como empresas familiares y muchas de nosotras ya van por la cuarta generación”, sostuvo Pessi.

A su turno, el Presidente de YPF, Miguel Ángel Gutiérrez, se refirió al futuro del país destacando los proyectos que está desarrollando la compañía en Vaca Muerta.

“YPF está concentrado en generar ese

gasoducto al mundo desde Vaca Muerta”, expresó Gutiérrez, al momento de enumerar las inversiones en ejecución, recalcando que el desafío “es industrializar y exportar el gas”, y al mismo tiempo, en el plano interno, “consolidar las ventas de GNC y ser líderes en el mercado” a través de la Red de Operadores.

Con relación a los 25.000 personas que emplean las Estaciones de Servicio y reconociendo la preocupación que genera en la gente la coyuntura del país, el presidente de YPF resaltó la necesidad “hablar, entrenar y dar oportunidades” para transmitirles tranquilidad, confianza y motivación que les permita ofrecer una mejor atención al cliente.

En esa línea, el CMO de YPF, Carlos Menéndez Behety, señaló que el objetivo es “poner la experiencia del cliente en el centro de la compañía, para ser eficientes no sólo en el proceso industrial sino también en la satisfacción de las personas”. Integrando y potenciando la cadena de valor

Más de 60 empresas expositoras presentaron las innovaciones en energías, medios electrónicos de pago, industria alimenticia, tecnologías de gestión y orientadas al cliente, generando oportunidades de negocios con los titulares de una Red de 1.200 Estaciones de Servicio y de 100 Distribuidores mayoristas de agroinsumos.

“Esta exposición nos mostró que Operadores de YPF, petrolera, proveedores, y el sector público de la energía y finanzas (representados por el Enargas y el BCRA), funcionamos como una cadena de valor integrada, que podemos coordinar estrategias, orientar las tendencias y potenciarnos mutuamente”, dijo Pessi.

“Queremos contribuir, como Pymes distribuidas federalmente, a que este modelo de Cluster y los procesos de innovación que genera, llegue a todos los lugares del país”, agregó el presidente saliente de la AOYPF.



El GNC y el GNL es el futuro del transporte de la Argentina

Con la participación de 20 especialistas, en EXPORED YPF se desarrollaron 4 paneles informativos para debatir sobre Tecnologías aplicadas a la gestión, Revolución en los medios de pago y Experiencia del Cliente, El futuro del gas vehicular. Sobre este último punto, la Gerente de GNV del Enargas, María Fernanda Martínez, recalcó que “el GNC y el GNL es el

futuro del transporte el transporte de la Argentina, es una cuestión de tiempo”.

“Prevemos una demanda de Gas para el automotor y transporte de casi 37 Millones de M3 por día, para el 2025”, informó Martínez.

Explicó que las condiciones para el desarrollo “están dadas de manera óptima”, detallando el nivel de crecimiento y las perspectivas del Upstream y de la demanda, tanto en el consumidor final como

en el eslabón productivo, destacando la amplia extensión de la red de estaciones de carga, el funcionamiento sostenible de los vehículos convertidos, y los precios y cualidad ambiental más competitiva con relación a los combustibles líquidos.

“El precio promedio del gas en Argentina es de 12 dólares por millón de BTU, un costo mucho menor en comparación al gasoil y naftas que oscilan entre los 22 y los 30 dólares”, precisó Martínez ■



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

La conjunción del esfuerzo público y privado, permitió reabrir la Estación de Servicio Central

Por David Gil

Fuente: Gobierno de San Juan

La sinergia Estado-sector privado posibilitó la concreción de un nuevo emprendimiento empresario en la Prov. de San Juan; la reapertura de una Estación de Servicio de avanzada tecnología, que brinda empleo a más de cincuenta personas, dos de ellas especiales.



Se trata de la Estación de Servicio Central SAS, ubicada en avenida José Ignacio de la Roza y lateral oeste de avenida de Circunvalación, en la zona de Desamparados – Prov. de San Juan, que permaneció cerrada durante cinco años.

El gobernador Sergio Uñac participó de la ceremonia de inauguración de la nueva boca de expendio de combustibles de la marca Shell y que incluye además un lubricentro, un servicompras Shell Select

desarrollado en conjunto con la empresa Bonafide y cajero automático. El predio cuenta además con seis islas, tres de GNC y otras tres de los combustibles líquidos Shell V-Power nafta y diesel, Fórmula Shell Súper y Shell Fórmula Diesel. El acto contó con la presencia también, del vicegobernador de la provincia, Marcelo Lima; los ministros de Hacienda, Roberto Gattoni; de Producción, Andrés Díaz Cano y de Infraestructura y Servi-

cios Públicos, Julio Ortiz Andino; Emilio Baistrocchi; el subsecretario de la Unidad Gobernación, Luis Rueda; el intendente de la Ciudad de San Juan, Franco Aranda; legisladores provinciales; el presidente de Raizen Argentina, licenciataria de Shell en el país, Teófilo Lacroze; la titular del grupo empresario sanjuanino SEBESA, Analía Salguero, funcionarios de distintos poderes del Estado, dirigentes gremiales y em-

Continúa en la pag. 10



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

presariales, invitados especiales y empleados.

Salguero habló en el comienzo de la ceremonia para referir que la idea de reactivar la estación de servicio situada en una zona de intenso tránsito vehicular, surgió de conversaciones con un amigo de la infancia que luego la vinculó con la representación de Shell en la Argentina, con la cual se terminó de definir el proyecto.

La empresaria destacó como importante el apoyo del gobierno provincial a través de una herramienta financiera y de la confianza que los representantes de Shell depositaron en la familia Salguero para llevar a la concreción el emprendimiento. Más adelante, Salguero puso de relieve la importancia del personal que se desempeñará en la estación Central, y es así que los invitó a compartir el escenario por un instante. Dos de esos empleados son tres jóvenes especiales, dos de ellos presentes en el escenario, mediante ARID, un programa de inclusión en convenio con la Cámara de Expendedores de Combustibles de San Juan.

Seguidamente usó de la palabra Lacroze, que resaltó el valor de los equipos, de la gente, porque sin ella no hay crecimiento



y no hay proyecto que pueda concretarse. El empresario dijo que es muy importante contar con buenos socios como el grupo Salguero, que tiene la visión, el empuje y la pasión, para lo que es el objetivo que

persigue Shell, que es la constitución de una familia que ya tiene 104 años en la Argentina y miles de socios empresarios que arriesgan capital y crean empleo genuino.

Continúa en la pag. 12





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



Lacroze también ponderó el aporte del gobierno local al sector privado mediante herramientas que permiten la generación de empleo y de nuevas inversiones. Concluyó los saludos el gobernador Uñac que comenzó su alocución con un reconocimiento a la familia Salguero, una familia que sabe emprender, que sabe soñar y cumplir con esos sueños.

En un pasaje posterior, el primer mandatario hizo referencia a la fotografía que minutos antes se había registrado en ese recinto, una imagen extremadamente significativa. Por un lado la presencia del estado para que la sociedad pueda crecer, el sector empresario, las entidades sindicales, los trabajadores y los potenciales clientes que harán posible que el emprendimiento pueda tener el destino que la familia Salguero ha soñado.

Uñac enfatizó luego que la Argentina tiene un destino de grandeza que no se puede desaprovechar, un destino que quizás está excluido de los vaivenes que la política le imprimen a la situación socio económica del país.

En referencia a la situación provincial, el gobernador indicó que desconoce la existencia de un modelo perfecto de gestión público-privada, pero sí tiene la certeza de que el local es un modelo posible, en donde hay un Estado que genera condiciones, otorga reglas claras y las mantiene en el tiempo. Eso se traduce en algo que es esquivo en el país que es la seguridad jurídica y lo que hace posible la llegada de inversiones internacionales y nacionales. Posteriormente Uñac declaró que durante mucho tiempo los sanjuaninos tuvieron la necesidad de encontrar un

camino posible y ese camino está siendo transitado por cada uno de nosotros, con las responsabilidades y los lugares que les toca, públicas o privadas, pero con un solo objetivo final que es un San Juan con espacio para todos.

En su despedida, el primer mandatario provincial reiteró sus felicitaciones y agradecimientos al presidente de Raizen Argentina y a la familia Salguero por el nuevo emprendimiento, el tercero en San Juan.

Concluidos los saludos, las autoridades y empresarios procedieron a realizar el tradicional corte de cintas, tras lo cual ingresó a una de las islas de surtidores óctuples de combustibles, el Toyota III conducido por el piloto local, Ariel Persia para realizar la primera carga de nafta en la flamante Estación Central ■



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

"Hay mucho interés por los camiones a GNC"

Fuente: Prensa Expotrader

El gerente de Marketing de Iveco Argentina, Francisco Spasaro, analizó las primeras repercusiones desde que la marca trajo a la Argentina la Daily Blue Power y un camión Stralis, a GNC



A dos meses de la presentación que hizo Iveco de los primeros camiones a gas natural comprimido que ya se venden en la Argentina, Francisco Spasaro, gerente de Marketing de la terminal local, marcó los desafíos que plantea el uso del GNC en los vehículos comerciales en el país.

Además, comentó las repercusiones y comentarios que recibió la marca por parte de transportistas a partir del lanzamiento de la van Daily Blue Power, el Stralis, a GNC -importados-, y el anuncio de la fabricación en el país del Tector I60E21, con esa misma tecnología, desde el último trimestre de este año.

A nivel mundial, la marca ya dispone de vehículos a GNC, GNL y otras tecnologías alternativas. Con esa experiencia, la

decisión de presentar en la Argentina los flamantes modelos demandó un proceso de dos años. No haberlo hecho antes tuvo sus motivos. "La legislación específica referida a GNC estaba pensada para transformadores. Esa normativa imposibilitó que las terminales pudieran ofrecer vehículos desde fábrica", explicó Spasaro a Info Transporte & Logística.

Según el directivo, el Ente Nacional Regulador del Gas (Enargas) trabajó desde 2018 en la evolución de esa normativa. El primer paso fue la publicación en enero pasado de la norma NAG 451, donde reconoce como válidas las homologaciones a gas europeas. Esa acción permitió importar los vehículos correspondientes.

"Hoy, el Ente está trabajando en una nor-

mativa similar pero para producción local", afirmó el gerente de Marketing y destacó que otro aspecto importante es la disponibilidad del recurso natural de GNC y el proyecto de Vaca Muerta. "Pasamos de un país que todavía continúa en una emergencia energética, que importaba gas, a ser el año próximo, si Dios quiere, un país exportador de gas", aseveró Spasaro.

"Las condiciones, desde el punto de vista de la disponibilidad del recurso y claridad de precio, son muy diferentes a las que había hace algunos años", señaló y recalcó las oportunidades que dará Vaca Muerta. Con la tecnología a mano, la experiencia de comercialización ganada, la publicación

Continúa en la pag. 20

¿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



de la normativa y los recursos energéticos en línea, Iveco Argentina consideró que todos los puntos daban nacimiento a un contexto lo suficientemente maduro como para avanzar en una propuesta superadora: menos costos y disminución de huellas de carbono.

– ¿Es posible cambiar la matriz energética del transporte en el país?

– Creo que sí. Pero también creo que va a llevar mucho tiempo. La experiencia europea comenzó con un volumen muy bajo de unidades con combustibles alternativos. Siete u ocho años después, ocupan el 5% del mercado total. O sea, el 95% siguen siendo vehículos a diésel. Aquí las condiciones son más favorables que las europeas, en el sentido de que hay un spread (margen) de costo de combustible más grande que en Europa. En Argentina, la justificación es más amplia.

Existen dos aspectos relacionados con el gas: uno es el ambiental y el otro es el

económico, que es la reducción de costos operativos con la disminución del valor del combustible.

– Desde el lanzamiento de los camiones a GNC de Iveco, ¿qué devolución tuvieron por parte de los transportistas?

– Demostraron mucho interés. En estos dos años de trabajo tuvimos varias reuniones y en todas surgían preguntas claves. Por ejemplo, algunos plantearon qué pasaría si se daba un posible cambio por otras opciones energéticas luego de comprar un camión a GNC. Les preocupaba cuál sería el valor de reventa de esa inversión. Es una duda comprensible, pero no creemos que el mercado migre hacia otra alternativa. Otra duda fue cuánto más cuesta esta tecnología que el valor de un vehículo diesel. Los transportistas necesitan pagar en un lapso razonable, de tres a cuatro años, para tener un ahorro efectivo, ya que reemplazan un camión cada seis a ocho años.

Eso depende de la aplicación el plazo de repago que tendrá. Cuanto más kilómetros se hacen, más rápido se recupera la inversión. Otra pregunta que surgió estuvo relacionada sobre la vida útil del motor. En FPT -que desarrolla y hace los motores para el grupo CNH Industrial-, los motores son específicos para funcionar con GNC. Duran, sin problemas, un millón de kilómetros. A partir de las respuestas, el interés de los transportistas creció.

– ¿Y ese interés ya se tradujo en operaciones?

– De las unidades que trajimos de España, hay dos unidades que ya están comercializadas, que van a ir para la recolección de residuos. Es el camión Stralis, importado de España (6x2, 26 toneladas de capacidad de carga y 300 caballos de potencia). En breve, se van a ver en la Ciudad de Buenos Aires. Los clientes están muy interesados y quieren hacer pruebas com-

Continúa en la pag. 20



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



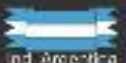
Reductores y topos de flete



Calzas para camiones

Topos de estacionamiento

Visite nuestra pagina web : www.botanmol.com



ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Atendemos de actividad a los productores que se le presentan. Servicio, calidad, stock permanente, entrega inmediata, consultas de precios, asesoramiento, 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, AdBlue®, Biorés para protección del medio ambiente.



CEMO



BOMBAS ESPECIALES DE INYCCIÓN



MECANISMOS PARA PUNTA DE PISO DE ENTORNO



PUMPAS PARA BOMBAS INDUSTRIALES



MECANISMOS DE ALTA CARGA PARA AGUA Y COMBUSTIBLE



BOMBAS DE MOTOR UNICA



BOMBAS BOMBAS BOMBAS



MECANISMOS DE MOTOR UNICA



MECANISMOS DE MOTOR UNICA



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





parando con los vehículos diesel que ya tienen. Principalmente buscan tener menor emisiones gaseosas y sonoras. Ese mismo camión tiene la posibilidad de modificarse con otros componentes que lo hace ideal para distribución urbana o para tráfico interjurisdiccional.

– **¿Planean hacer recorridos por los concesionarios de la marca en el país?**

– Estamos yendo a los concesionarios para tener charlas con los clientes. Tuvi-
mos la primera en la zona de Rosario. Vamos a tener otra en la cámara de

transporte de Córdoba, el 24 de mayo. Además, haremos un encuentro en Ivecam, en Buenos Aires. También estamos teniendo conversaciones con clientes potenciales. Algunos están interesados en ahorro y otros en huella de carbono, que son las multinacionales, en general ■



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



Villarreal 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



Crecen las denuncias por la venta ilegal de combustibles

Fuente: Tres Líneas- FEC

La Federación de Entidades de Combustibles, presidida por Julio César Alonso, elevará en los próximos días al Secretario de Energía Gustavo Lopetegui, un nueva carpeta sobre el detalle de los puestos de reventa clandestinos que funcionan en todo el país.



El Tesorero de la organización y Presidente de UENYA, Juan Carlos Básico alertó que insistirán ante el titular de la cartera energética contra la venta ilegal de naftas y gasoil porque “la población corre riesgo en todo sentido si no se corta con estas operatorias”.

Continúa en la pag. 24



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



EPSON
BECAUSE YOUR VISION

Martín 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

JORDAN Plas

BOGANO 1517 (1824) 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 señalizar

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

COTIZACIÓN

RECIBIRÁ

EN TU MAIL



11-5997-0300



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



TUBERIAS FLEXIBLES



ZEPPiNi
ECOFLEX

La Federación de Entidades de Combustibles recordó que los técnicos le entregaron sendas investigaciones a Lopetegui bajo la promesa del funcionario de continuar el trabajo realizado en conjunto por su antecesor Javier Iguacel para clausurar más de diez puestos clandestinos de reventa de gasoil y nafta, identificados por los dirigentes empresarios.

En ese sentido, Basílico recalcó que a pesar de que la respuesta de la Secretaría de Energía no se concretó todavía, se están investigando nuevos casos que serán elevados a la cartera de gobierno en pocos días, a la vez que recordó que el anterior secretario procedió con éxito al cierre de cuatro puestos que no cumplían con las exigencias de seguridad e higiene que le caben a las Estaciones de Servicio.

En ese caso, reclamaron la acción rápida y directa de las autoridades contra la proliferación de puntos de venta irregular de combustibles líquidos, que de acuerdo a la FEC, “constituyen tanto una compe-



tencia desleal hacia el sector formal de distribución y expendio de combustibles de uso automotor, como también una amenaza para la seguridad ambiental”.

Además, llamó a todas las Federaciones del país a unificar los esfuerzos para enfrentar el problema de los lugares clandestinos que de manera ilícita realizan negocios delictivos con un material tan peligroso como los hidrocarburos.

Replicó que los operadores asumen importantes costos y compromisos para con el mercado minorista formal de combustibles, pesando sobre los mismos

múltiples obligaciones: tributarias, financieras, laborales, previsionales, medioambientales y de compromiso con sus clientes, que la clandestinidad evade, por lo que resulta una “obligación del Estado terminar con estas prácticas”.

Además aseveró que la FEC, con su característica de Convenio Colectivo de Trabajo nacional, está elaborando junto al sindicato las acciones relativas a impedir estos abusos que no solamente atentan contra el trabajo genuino de los expendedores pymes, sino también, contra la salud pública ■





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

BM Señalizaciones

Vendosa 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



SE ACERCAN LOS 115 AÑOS DE LA FUNDACIÓN DEL AUTOMÓVIL CLUB ARGENTINO 1904-2015



Por Rogelio Dell'Acqua
Fuente: ACA

Hace 115 años, un grupo de entusiastas automovilistas, Dalmiro Varela Castex, Pablo de Alzaga Unzué, Luis Valiente Noailles y Alfredo Tornquist entre otros, decidieron agruparse y dar vida, el 11 de Junio de 1904, al Automóvil Club Argentino, con el fin que el país contara con una institución que aunara los esfuerzos de quienes veían en el automóvil el avance más notable del siglo. Las actividades del ACA se extienden desde Jujuy hasta Ushuaia y desde los Andes hasta el Atlántico, con Estaciones de Servicio, Hosterías, Hoteles, etc. Esta amplia variedad de servicios, hacen que el ACA sea reconocido como el más importante en

América Latina y entre los mejores del mundo. Para realizar una reseña de los orígenes es necesario evocar la aparición del automóvil en la denominada Gran Aldea, hoy pujante Buenos Aires.

En 1892, Dalmiro Varela Castex importó un coche Benz con propulsión a caldera al igual que otros personajes contemporáneos. En 1894, Castex trajo al país un De Dion Bouton, triciclo con motor a bencina, luego en 1895 siempre por su infatigable mediación arribó al país otro Benz y como corolario del aporte de Don Varela Castex, en 1896 llegó a la Argentina un Decauville de dos cilindros fabricado en Francia. La idea de crear un



Club que agrupara a los incipientes automovilistas fue alentada por ellos y sus amistades que solían reunirse con sus vehículos en el actual cruce de las avenidas Del Libertador y Sarmiento al finalizar la recorrida por las calles y senderos de los bosques de Palermo. La primera reunión formal se realizó en la Sociedad Hípica Argentina bajo la presidencia del barón De Marchi con el objeto de fundar el Automóvil Club Argentino encargando al doctor Nicanor Magnanini la redacción de los estatutos.

Los fundadores del ACA realizaban frecuentes viajes a Europa lo que les permitió tomar conocimiento del funcionamiento de entidades similares que ya existían en Francia (1895), Bélgica (1896), Inglaterra (1897) entre otros y adecuar los mismos a la realidad de nuestro país en esos años. El primer presidente del ACA elegido para el periodo 1904-1908 fue Dalmiro Varela Castex y lo acompañaron en su fundación Juan Abella, Carlos de Alzaga, Félix Alzaga Unzué, Alfredo De Marchi, Juan Drysdale, Alfredo T. Fernández, Emilio D. Laborde, Nicanor Magnanini, José Pacheco y Anchorena, Ubaldo de Sívori, José Semprún, Henry Thompson, Luis Va-

liente Noailles, Alfredo Tornquist, Félix Gunther, Miguel Marín Carlos Morra, Elías Romero, Antonio De Marchi y Carlos Tornquist. En 1905 comenzaron a circular los intrépidos entusiastas y sus vehículos por los polvorientos y fangosos caminos del interior del país cubriendo distancias que hasta ese entonces solamente lo hacían carros, diligencias o galeras. Buenos Aires – Rosario marcó un hito, popularizándose más adelante como una de las clásicas competencias automovilísticas nacionales. En 1906 se realizó por iniciativa del Diario El País, de Carlos Pellegrini la primera carrera de automóviles sobre ruta en Sudamérica.

El Automóvil Club Argentino como entidad rectora del automovilismo confeccionó el primer Reglamento de una prueba de este tipo donde fue elogiado por el alto sentido de la previsión. El trayecto fijado fue de la Recoleta hasta el Tigre Hotel interviniendo máquinas de hasta cuatro cilindros. El ganador fue Miguel A. Marín con un Darracq de 20HP, el segundo fue Francisco Radé con un Dietrich de 24-32 HP de propiedad del Dr. Carlos Lamarca. El uso del automóvil iba reemplazando a los carruajes o galeras tiradas por caballos y comenzaba a erigirse

como un medio de transporte rápido y seguro. Comenzaron en esa década las competencias automovilísticas que sirvieron posteriormente como trazados de rutas uniendo Buenos Aires con diversas ciudades del interior (Rosario, Mar del Plata, Córdoba, etc.). La imperiosa necesidad de señalizar los caminos fue una acción casi inmediata. Si bien ya era promisoría la actividad del automovilismo deportivo, las autoridades del Automóvil Club Argentino teniendo en

Continúa en la pag. 28



cuenta que el uso del automóvil se incrementaba, ya en las zonas rurales ofreciendo una diversidad paisajista, se abocaron al desarrollo del turismo y marcado de las carreteras. Para ello mediante una difícil tarea se comenzaron a realizar los primeros relevamientos de rutas para la edición de guías y planos. En 1923 queda constituida la Oficina Técnica Topográfica. Años después, el Automóvil Club Argentino adquirió las primeras máquinas viales, para el mantenimiento de rutas distribuyéndolas entre las delegaciones del interior donde en los caminos solían encontrarse profundas huellas de carros y abundantes pantanos. Los recursos genuinos se obtuvieron mediante convenio con los importadores de automóviles que cedían una cuota por cada



unidad que llegaba al país y el ACA otorgaba el cincuenta por ciento de las cuotas societarias. Llegó así la creación de la División Carreteras que tomó a su cargo el relevamiento, conservación y señalamiento de las principales rutas nacionales. Luego comenzaron a instalarse las prime-

ras casillas camineras que prestaron gran utilidad a los ocasionales automovilistas pues contaban con abastecimiento, servicio mecánico y en su mayoría con teléfono. La número 1 se instaló entre Lezama y Guerrero en la ruta a Mar del

Continúa en la pag. 30

KEFREN
FOR REFORMALIZING & MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KOLON KOT
MODIFIED
FOR GASOLINE & DIESEL FUELS

GASOILA
MODIFIED
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
SPE 2008



ACEA
C3



0810-810-8888





Plata y la número 2 en Morón sobre el camino a Luján. Si bien las primeras excursiones organizadas por el Automóvil Club Argentino datan de 1910 hasta la ciudad de La Plata o en 1913 a Córdoba, a medida que se relevaron los caminos y las condiciones técnicas de los autos comenzaron a organizarse excursiones con finalidades turísticas a sitios más apartados, Mendoza, Rosario, San Luis y luego a Lago Nahuel Huapi que fue descubierta en la segunda década del siglo. Fue por esos años (1920- 1930) cuando por iniciativa del ACA comenzó a difundirse la actividad del camping hasta entonces desconocida en nuestro país. Con la forestación y adecuación de diversos lugares de fácil acceso se inició este nuevo desafío. Los primeros en instalarse fueron Chascomús próximo a la laguna y en San Miguel. Luego Luján, Punta Chica, Quilmes, Punta Lara, Timbúes, Carlos Paz, La Margarita y San Clemente del Tuyú. La difusión se realizó con muestras fotográficas, folletos, exhibición de películas y medios radiofónicos. En 1926 el Automóvil Club Argentino se afilia a la Asociación Internacional de Automóvil Clubs Reconoci-

dos hoy Federación Internacional del Automóvil (FIA) a partir de ese momento los socios de los clubes afiliados obtenían distintos beneficios en sus viajes a otros países. 1936 marca una etapa importantísima para el ACA. Ese año se realiza un acuerdo con Yacimientos Petrolíferos Fiscales para realizar un plan de instalación de estaciones de servicio. El acuerdo de espíritu netamente patriótico predominó en la concertación del convenio aunando esfuerzos y montando una perfecta organización que facilitaba la provisión de los productos nacionales a los automovilistas. Se realizó un concurso abierto para la construcción, con características uniformes, de las primeras estaciones y que contemplaran todas las necesidades del automovilista. Se logró el objetivo perseguido por la institución con la realización de obras de líneas modernas, sobrias y elegantes. El símbolo del ACA (El muñeco) configura la silueta de un agente de tránsito haciendo señal de parada. La cabeza está representada por la insignia del club y en el brazo extendido se reproducen las iniciales de la entidad. En cuanto al tronco de la figura así estilizada se re-

produce el tramo del camino que corresponde a la próxima estación. Al finalizar 1939 quince estaciones fueron inauguradas entre ellas Córdoba, Samborombón, Dolores, Pirán, Mar del Plata, etc. Diversas fueron las sedes que ocupó el ACA a través de los años. El 27 de diciembre de 1942 inauguró la actual sede central en Av. Del Libertador 1850 en Buenos Aires el entonces presidente de la Nación, Dr. Ramón Castillo y el titular de ACA, señor Carlos Anesi. El ACA es miembro de la FIA (desde 1926) y de la AIT Alianza Internacional de Turismo (desde 1952) y de la FITAC (Federación Interamericana de Touring y Automóvil Clubes). Posee el poder deportivo nacional automovilístico (Autoridad Deportiva Nacional) delegado por la FIA, el cual lo faculta para organizar y fiscalizar competencias nacionales o internacionales (Gran Premio de Fórmula Uno, Rally Internacional y Campeonatos Argentinos). La ampliación, modernización e incorporación de nuevos servicios constituyen el común denominador de los dirigentes del ACA en todo el país, siempre con la vocación de progreso y el espíritu servicial de sus fundadores ■



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

Puma Energy lanzó la primera App móvil para sus operadores

Se trata de una nueva aplicación para teléfonos celulares que permite gestionar su negocio cuando lo desee y en cualquier lugar. Con este desarrollo digital, la petrolera apuesta a facilitar las operaciones de la gerencia de las Estaciones de Servicios abanderadas con la marca Puma Energy.

La petrolera Puma Energy puso a disposición la aplicación para teléfonos celulares, que puede descargarse fácilmente en 'App Store' o en 'Google Play'.

La App Puma Wholesale puede obtenerse en cualquier momento, es fácil de bajar, ágil y simple en su funcionamiento, y cuenta con un sistema de manejo moderno e innovador.

Con la aplicación desarrollada por Puma Energy el operador puede realizar pedidos; chequear precios; controlar despachos; revisar movimientos en la cuenta corriente; obtener información sobre el recorrido del camión en tiempo real e informarse sobre las principales novedades de la compañía.

Es la primera aplicación móvil desarrollada para los operadores en la Argentina, con el objetivo de que puedan gestionar su negocio cuando lo deseen y en cualquier lugar.

Esta aplicación está dirigida a hacer las cosas más simples para los operadores, y así poder hacer foco en los aspectos del negocio que le generan valor o simplemente contar con más tiempo libre.

Cabe destacar que en tan sólo dos años de haber desembarcado en Argentina, Puma Energy cuenta con más de 380 clientes con contratos que confían en la propuesta de valor de la compañía.

La alta calidad de los combustibles comercializados y una propuesta de valor atractiva para los operadores permitió a Puma Energy crecer rápidamente y sumar un gran número de estaciones abanderadas y agroservicios a lo largo del país, dando así

los primeros pasos de la construcción de una moderna red de cobertura nacional.

Puma Energy realiza actividades midstream y downstream integradas en 49 países de los cinco continentes.

El lanzamiento de esta innovadora aplicación es otro de los hitos que Puma Energy está dando en su desembarco en Argentina, trayendo todo el know how de una operación global ■





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

Axion Energy Sponsor oficial de AgroActiva 2019



AXION energy será sponsor oficial de AgroActiva 2019, la gran exposición de campo abierto más grande de Latinoamérica, que se realizará del 26 al 29 de junio en la ciudad de Armstrong, provincia de Santa Fe.

El stand de AXION energy Agro, contará con un equipo de comerciales y asesores

Continúa en la pag. 36



En el momento que quieras!

HORNETT

Av. Ovidio Lagos 7285 - Lote 3 - (2000) Rosario - Santa Fe - Tel.: (0341) 426-9510 // Te.: 0810-122-Horno | www.ultracongelados.com.ar



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 PREPAGAS



PIT-STOP

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





técnicos especializados que brindarán información sobre la red de AGROS, la cual satisface las necesidades de gas oil y de lubricantes para productores agropecuarios y pymes del sector, convirtiéndose en un socio estratégico de confianza para el productor, ofreciéndole un servicio diferencial y combustibles con la última tecnología.

En esta ocasión contará con la presencia de Castrol, líder mundial en fabricación, distribución y comercialización de lubricantes, que presentará su oferta integral de productos para el segmento. Actualmente, el 95% de los lubricantes Castrol que se comercializan en la Argentina se producen en la refinería de Campana.

AXION energy lleva adelante el proyecto de inversión más importante en la industria petrolera privada por 1.5 millones de dólares. Esto permitirá el aumento de la producción de nafta y gasoil en más de un 60% reduciendo los cortes pesados para abastecer a la red actual de más de 700 estaciones de servicio en Argentina ■





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

CONDISTELEC EN

Por Rogelio Dell'Acqua



Condistelec SA, asistió como expositor a la Primera Edición de la Expo Red YPF, y fue allí que tuvimos la oportunidad de presentar a nuestros productos, mante las 1300 personas que participaron, y muchos operadores de todo el país.

Se destacaron los Scanner SPC MAX

para automóviles, SPC TRUCK para camiones, y nuestras soluciones líquidas de origen alemán.

Agradecemos a YPF la confianza depositada en nuestra empresa, para dotar a sus YPF BOXES con nuestro scanner para automóviles SPC MAX.

A la fecha, más de 200 YPF BOXES, ya

EXPORED YPF

cuentan con nuestro Scanner, aumentando sus beneficios económicos.

Esperamos que en el corto plazo, puedan seguir incrementando sus beneficios ofreciendo nuestras soluciones líquidas; limpieza de aceite de motor, tratamiento de combustibles y limpieza de radiador. Nuevamente agradecemos a YPF por habernos elegido como proveedores tecnológicos desde el año 2015 ■

Visítenos en www.condistelec.com o llámenos al (011) 4730 353



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.mssurtidores.com

La interacción con el cliente

Por David Gil



Una situación cotidiana que ocurre en una Estación de Servicio como en cualquier local comercial, 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:

“Siempre listos”

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 orientación especial. Aconseje a sus em-

pleados 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.

El saludo 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 haga entrar en confianza. Siempre es recomendable hacer contacto visual, son-

reír y decir un saludo simple como “Hola. ¿En qué puedo ayudarle?”. Luego, deje que el cliente responda.

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 desganaada 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 esta 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.

Escuchar y resolver. Esto abarca los siguientes aspectos:

• **Escuchar pacientemente al cliente**

Demuestrele 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.

• **Mostrar conocimiento de los productos o servicios**

Asegúrese que su personal 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 confe-

rencias, 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.

^a **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, escóltelo 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 frases. "¿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 con-



suma 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 ■

Kits VERISYM
Pruebas: aditivos en los combustibles

Recupere el costo de los reactivos Verisym

Billinghamhurst 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

PUMP CONTROL agradece...



Estuvimos presentes y fuimos Patrocinadores en Expo RedYPF 2019, un evento por demás importante, donde pudimos exponer nuestros productos y servicios. A pesar de los momentos complicados para la economía del país y para los negocios en general, no sin esfuerzo quisimos acompañar a los operadores de la RED YPF en este trascendental hito.

Nuestros sistemas de Telemedición de Tanques, Controlador de Surtidores, y Calibrador de Neumáticos fueron los que mejor impresionaron a nuestros visitantes.

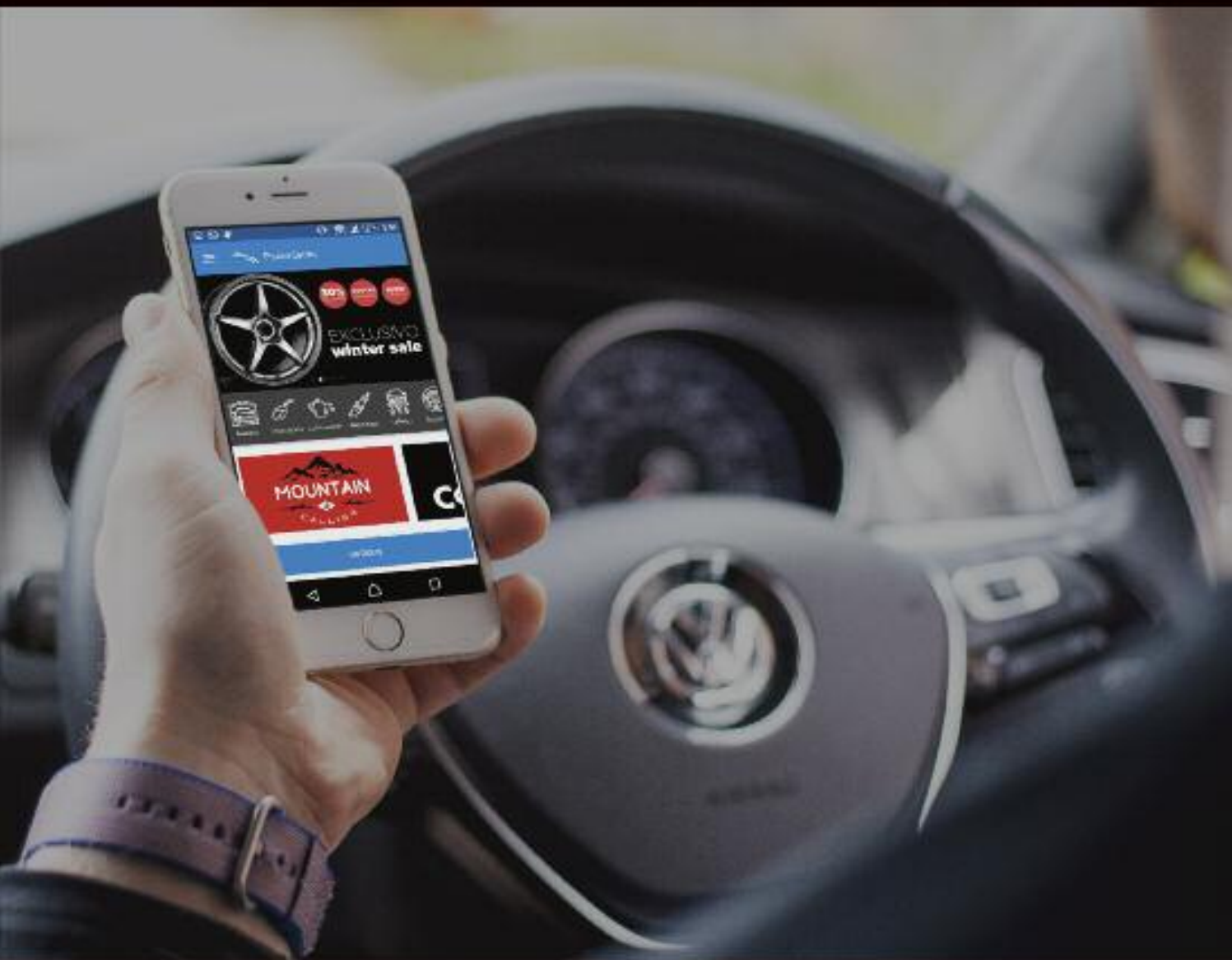
Además hubo espacio para mostrar el Abre puertas para Baños; y Accesorios en General.

Además de mostrar nuestras soluciones,

esta experiencia nos ha servido de aprendizaje, ya que escuchar la voz del usuario de primera mano, es por demás enriquecedor. Y nos permite seguir trabajando para mejorar y acercarles soluciones que respondan a las necesidades reales de los usuarios ■

MUCHAS GRACIAS...!!





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



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



**Desempeño
y Calidad
Original**