

Año 11 • N° 04 • 2019 • Publicación Mensual •

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

En seis meses se duplicaron los desarrollos de Vaca Muerta



El retorno del cliente



Fuga de líquido



Petronas: experiencia del
Súper TC2000



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinós en 

ROLITO

*La marca
del hielo*



Mayor productor de hielo
de Sudamérica

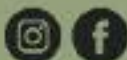
Líder en la producción
para consumo humano y otras
aplicaciones

Tecnología de última
generación

REDONHIELO S.A.
Una empresa Argentina

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

www.rolito.com.ar





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

El ex Ministro Aranguren junto a expendedores y los 30 años de historia de las Estaciones de Servicio

Fuente: Cecha

Representantes de casi todas las provincias del país y Cámaras afines, participaron del quinto encuentro nacional de expendedores que mensualmente realiza la Confederación de Entidades del Comercio de los Hidrocarburos de la República Argentina (CECHA).

La reunión contó esta vez con la presencia del ex Ministro de Energía, Juan José Aranguren, quien participó junto a otro ex funcionario, Hugo Balboa, en calidad de directivos de la consultora Energy Consilium.



El ex Shell expuso sobre la evolución del mercado de las Estaciones de Servicio a través de los últimos 28 años de historia.

“Fue un informe muy completo que nos permite tener una visión macro de cómo

Continúa en la pag. 6

Propiedad Intelectual en trámite

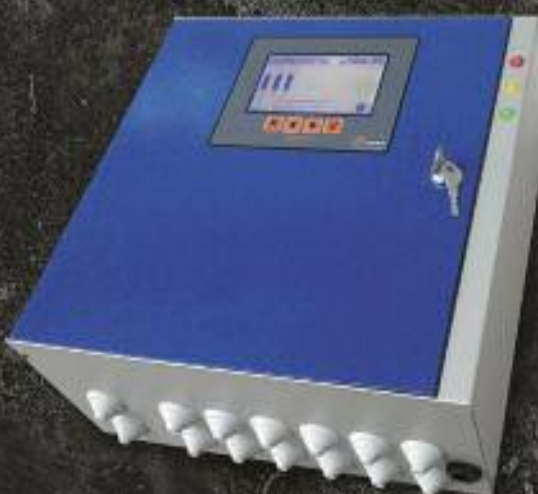
La Revista **ESTACION ACTUAL DIGITAL** es una publicación mensual. Su distribución es gratuita y estrictamente dirigida a los propietarios de Estaciones de Servicios de todo el país, como así también a Organismos Oficiales y Gubernamentales, Cámaras Nacionales y Latinoamericanas, Compañías Petroleras 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°
(C1001AAT) 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



fueron cambiando las variables a través del tiempo, no solo de los insumos sino también de nuestra rentabilidad”, afirmó el titular de CECHA, Carlos Gold.

El informe precisó la incidencia en la composición final de los distintos fiscos, ya sean municipales, provinciales o nacionales. “Pudimos ver con claridad como se distribuye la torta de los ingresos en la estación”, explicó el directivo. “Eso nos permite sacar conclusiones para definir

nuestra estrategia a seguir”, agregó.

En otro orden de cosas, Gold adelantó que el próximo 27 de junio – tal como lo estableció la última negociación paritaria –, mantendrán una reunión con el Sindicato de Trabajadores para debatir ciertos temas que están imponiendo en la agenda.

“Algunos de los puntos sobre los que quieren avanzar son horas extras, fines de semana y alcance territorial de los

convenios, no obstante nosotros vamos a ver qué posición definimos para la conversación”, sostuvo el empresario.

Asimismo destacó las acciones realizadas con las petroleras YPF y AXION, con quienes los estacioneros se reunieron ayer para tratar cuestiones puntuales de la relación comercial. “Las subcomisiones están trabajando muy bien y logrando un alto nivel de afianzamiento en el vínculo con la compañías”, señaló al tiempo que confirmó que próximamente harán lo mismo con Raízen.

Gold finalmente resaltó la participación de la delegación de Catamarca, que tras un largo período de ausencia volvió a integrarse a CECHA. “La de ayer fue una reunión record, sumamos a representantes de prácticamente todo el país cumpliendo un viejo anhelo de nuestra gestión desde que asumimos al frente de la entidad”, subrayó ■



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 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

El retorno del cliente

Por Pablo McCarthy



Tenemos que reconocer que el cliente sufrió un gran cambio, y con el paso del tiempo, sus necesidades no son similares a las de antes.

Nuestro país cambió, y con él su economía, productos, y márgenes de ganancia. Por eso, hay que pensar que en este mercado la clave está en desarrollar nuevas ideas, para competir y vender más.

Entonces ... ¿con qué seducimos a nuestros clientes para que efectúen la compra?

Con la variedad, la cantidad, con el orden, la limpieza, la cordialidad, con las sugerencias y novedades.

El objetivo será poder lograr que cuando

el potencial cliente se ponga frente a nosotros, vea un gran abanico de productos y servicios.

Nuestra propuesta tiene que hablar por sí sola, y nuestras instalaciones deben almacenar, exhibir y vender.

La primera está relacionada con la rotación de los productos, la segunda, con la incentivación de ese comprador, y la tercera, es el broche de oro de esa operación.

Todo gira en torno de la exhibición, y justamente son los espacios, los que generan la base de toda exhibición exitosa.

Los 10 Tips para lograr el cliente satisfecho y su pronta vuelta

1) Trátame suavemente. Una mala cara, un trato deficitario, seguramente va a alejar al cliente, y eso conlleva que compre menos y que difícilmente regrese.

2) Tan cerca y tan lejos. Si el cliente se topa con barreras para llegar hasta el producto que vio, es muy probable que se vaya sin él. Hay que ubicar los productos estratégicamente.

3) Un paso al frente: Disponer adelante los productos más caros, o que

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



menos rotan en la bandeja o mostrador, y dejar los chicles y cigarrillos más atrás, ya que se venderán aunque no estén a la vista del cliente.

4) 2 x 1 = Venta. Esto es muy interesante, una herramienta que pocos utilizan.

Un 2 X 1, es muy tentador a la hora de comprar.

5) Con la música a esta parte. Los estudios indican que la música relaja al comprador, motiva y compra más.

6) ¡Cuántas cosas que tengo!!. Cuanto más se tiene, más se vende. Al cliente lo “captura” el ver las góndolas o bandejas de kiosco, repletas y con gran variedad de productos.

7) Recuerdos del futuro. Sin llegar a ser “un pesado”, hay que aprovechar en el momento de la venta para recordarle al cliente, “... eso que se está olvidando”,

o “...ese producto nuevo que recién salió”.

8) ¡Qué bien se te ve!!. Carteles, exhibidores, sombrillas, mesas, sillas, etc.: Todos ellos ayudan mucho a que un cliente potencial se interese en comprar, recreando su vista y alimentando su voluntad.

9) ¡Y como si esto fuera poco !!. Incorporar productos impulsivos: regalos,

peluches, mates, termos, figuritas, stickers, llaveros, etc. puesto que suman a la facturación y tienen mucho mas margen que las clásicas golosinas.

10) Bajando se sube. Si bien la regla número uno es ganar dinero, recordemos que cuanto más barato, más se vende, y siempre vamos a tener unos puntitos de margen para bajar algunos precios y lograr más ventas ■





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

En seis meses se duplicaron los desarrollos de Vaca Muerta

Por Victoria Terzaghi / Fuente: Río Negro



El nuevo foco de las operadoras es la producción de shale oil, y el gobierno de Neuquén espera cerrar el año con otros dos anuncios.

En mayo de 2011 se perforó el primer pozo con destino a Vaca Muerta y la historia del shale argentino comenzó a escribirse. La roca generadora que hacía

décadas se conocía recién podía ser explotada a valores comerciales por los avances tecnológicos.

En los siguientes siete años la actividad marcaría la traza de la curva de aprendizaje, la optimización de recursos y el achique de costos tan buscado.

Hasta fines del año pasado eran sólo cua-

tro los desarrollos que habían superado la fase de estudio y exploración, más conocida como fase piloto, para acelerar su actividad en un desarrollo masivo o intensivo.

De esos cuatro desarrollos masivos tres correspondían a YPF junto a socios. El pri-

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
GROUP

Presenta para su marca

Saeco

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

www.saecoprofesional.com

Línea Vending



Iperautomática



Phedra EVO



Rubino 200



Cristallo EVO 400



Cristallo EVO 600

Línea Profesional y OCS



PR SE 50 1Gr



Aroma 200, 300 y 200C



Steel 200



Idea Restyle



Aulika Top / Focus



Lirika Plus / OTC

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

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



Av. Segurola 1837 - CABA

info@evocagroup.com.ar

Tel.: 54 11 4639-4300



mero fue Loma Campana junto a Chevron, luego vinieron El Orejano junto a Dow y Rincón del Mangrullo junto a Pampa Energía en una producción principalmente orientada al tight gas y no a Vaca Muerta.

En números

2.000 millones de dólares anunció ExxonMobil que destinará a la producción de Bajo del Choique – La Invernada.

La petrolera del grupo Techint, Tecpetrol, sumó el cuarto desarrollo masivo con su área Fortín de Piedra que en menos de dos años se convirtió en el principal bloque productor de gas del país.

Pero en los últimos seis meses Vaca Muerta sumó cuatro desarrollos masivos y duplicó así la actividad que le había costado siete años alcanzar.

En números

2.336 millones de dólares es la inversión que YPF y Petronas realizarán en el desarrollo de La Amarga Chica.

34 son las concesiones no convencionales otorgadas sobre Vaca Muerta.

A principios de diciembre del año pasado fue nuevamente YPF la compañía que anunció el paso a desarrollo intensivo de

La Amarga Chica junto a la malaya Petronas. A fines de ese mismo mes Shell Argentina dio a conocer que avanzó a la fase de actividad industrial tres de sus bloques: Cruz de Lorena, Sierras Blancas y Coirón Amargo Sur Este.

Este martes se dio el octavo anuncio de pase a la fase de plena actividad de parte de la norteamericana ExxonMobil para el área Bajo del Choique – La Invernada, un bloque que por su ubicación en la zona norte marca una extensión de la zona caliente de Vaca Muerta.

La particularidad de estos cuatro últimos anuncios es que, a diferencia de los primeros desarrollos, persiguen la producción de petróleo, atraídos no sólo por un

precio internacional alto y la posibilidad de exportar una mayor producción, sino también por el achique de los costos que hoy fija el break even del barril menos de 50 dólares.

Las concesiones no convencionales y los compromisos de inversión y actividad El pase a la fase de desarrollo masivo de un bloque es uno de los requisitos fijados por el gobierno de Neuquén a la hora de otorgar una concesión sobre Vaca Muerta.

La operadora que accede a un área tiene prefijado un plan de estudio o piloto, que en promedio se extiende por tres años, y que finalizado debe avanzar hacia la siguiente fase que es precisamente la de la explotación.

Algunas operadoras, como es el caso de Shell y Tecpetrol, resolvieron acelerar sus actividades antes de finalizado ese plazo de estudio, en función de los buenos resultados obtenidos.

Sin embargo, otras compañías se encuentran con los días contados para definir si pisan el acelerador o, por el contrario, se enfrentan a la posibilidad de perder la concesión.

De las 34 concesiones que hoy existen una docena se encuentran muy cerca de llegar a su fecha máxima ■



¿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

Qué recaudos deben tomar los Expendedores ante las notificaciones de la AFIP

Prensa:
Federación de Entidades de
Combustibles

El asesor tributario y contable de la Entidad, Sebastián W.J. Vázquez, alertó sobre nuevas intimaciones del organismo fiscal y su implicancia en las Estaciones de Servicio.

A través de un completo informe, el asesor en impuestos y derecho tributario de la Federación de Entidades de Combustibles (FEC), Sebastián Vázquez, explicó sobre una modalidad muy vigente referida a notificaciones que la AFIP está enviando a los contribuyentes, por la cual el organismo comunica que conoce las operaciones de adquisición de bienes y servicios que estos han realizado y que no concuerdan con la posición económica y financiera declarada.

En atención a esa situación, exige que rectifiquen el Impuesto al Valor Agregado y sus declaraciones juradas de ganancias, obviamente pagando más impuesto por esta circunstancia bajo amenaza de iniciar una inspección. Vázquez sostiene que esto trae la remanida cuestión de las facturas “apócrifas” que últimamente han tomado mucha relevancia. ¿De qué se trata? “Es una factura formalmente válida, emitida a través de medios habilitados, pero cuyo contenido corresponde a una operación falsa”, clarificó el especialista.



“Sus consecuencias son muy gravosas”, alerta Vázquez. “No podemos computar el 21 por ciento del crédito fiscal, se incrementa el 30 por ciento el impuesto a las ganancias porque no se puede deducir, y sobre el total de la operación, los pagos realizados sobre esas facturas se considerarán salidas no documentadas y son castigados con el 35 por ciento por sobre ese total”.

“En resumen esto da un 95 por ciento por encima del importe de esa factura, o sea cada \$ 1.000 de cada una que se considera apócrifa se deberá pagar \$950 más, sin contar la sanción de defraudación y

evasión agravada”, precisa. El analista califica las derivaciones de este procedimiento como “catastrófica”, para las empresas. Sin embargo señala que hay paliativos, de práctica, que se deben realizar aunque advierte que no siempre son sencillas de llevar adelante.

Finalmente recomienda realizar las retenciones correspondientes a cada operación, así como cancelarlas mediante un medio de pago comprobable y fehaciente. “Estos recaudos son importantes tomarlos para cuando se realicen operaciones extraordinarias y de montos muy relevantes”, sugirió ■





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



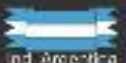
Reductores y topos de flete



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 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 actualizadas 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®, Biorredox para protección del medio ambiente.



BOMBAS ESPECIALES DE INYCCIÓN



MECANISMOS PARA PUNTA DE PISO DE SUTERIOR



PISTON PARA BOMBAS INDUSTRIALES



MEMBRANAS DE ALTA CALIDAD PARA AGUA Y COMBUSTIBLE



BOMBAS DE MOTOR UNICA



BOMBAS BOMBAS BOMBAS



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



Fuga de líquido

Fuente: Total



La firma internacional de lubricantes, Total, acaba de entregar algunos prácticos consejos para identificar qué líquido podría estar afectando su motor y, además, de dónde proviene la fuga.

Antes que nada, para identificar una posible falla, debe abrir el capó para revisar el estado del vehículo. Algunos de los síntomas que se puede distinguir, para sospechar que el auto tiene una fuga, pueden ser los siguientes:

- Observar manchas en el piso donde estaciona su auto

Continúa en la pag. 20





SERSA
SISTEMAS ELECTRONICOS DE REGISTRO Y 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**

Martín Ignacio de Loyola 554/555 (entre Malabia y Acevedo) C.P. 1414
Teléfono: 4599-5600 Y ROTATIVAS
E-mail: recepción@sersa.com
Web: www.sersa.com



EPSON
BECAUSE YOUR VISION

JORDAN Plas

BOGOTÓ 1517 (1024) LANUS OESTE - BUENOS AIRES
Telas (011) 4241 9726 - MOBI (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

COTIZACIÓN

RECIBIRÁ

EN TU MAIL



11-5997-0300



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

TUBERIAS FLEXIBLES



ZEPPiNi
ECOFLEX

- Percibir olor a aceite caliente bajo el capó
- Ver una ligera emanación de humo proveniente del compartimiento del motor
- Aroma agri dulce de refrigerante caliente
- Falla del motor/transmisión.

Si sospecha que puede existir una fuga, entonces le recomendamos que durante la noche coloque debajo de su coche un pedazo considerablemente grande de cartón o periódico, déjelo toda la noche y si a la mañana siguiente descubre manchas en el soporte, algo se está fugando. El color de la mancha le ayudará a identificar de dónde proviene el líquido, así como la ubicación en la que la vea, lo puede guiar a detectar el origen de la fuga. Tome las precauciones necesarias y aprenda a identificar de dónde viene la fuga Ud. mismo.

- Aceite negro pardusco: posiblemente la falla provenga del motor; transmisión, caja



de transferencia, diferencial

- Aceite rojizo de color claro: transmisión, dirección hidráulica
- Líquido menos aceitoso y sin color: son los frenos hidráulicos
- Verde, amarillo acuoso o rosado: anti-congelante/refrigerante
- Acuoso y aromático: nafta

Frecuentemente se pueden observar manchas húmedas alrededor o cerca de las partes móviles del motor u otros sistemas del vehículo, no son significati-

vamente importantes, ya que estas piezas por la manera en las que trabajan provocan ligeros derrames. Sin embargo, para prevenir una fuga mayor asegúrese de contar con las herramientas correctas, dados o llaves de tuercas, extensión, matraca así como los reemplazos y los suministros, como raspador de juntas o navajas de afeitar de un solo filo, sellador para juntas y limpiador de frenos en aerosol, etc. Estos le permitirán darle un mantenimiento adecuado a estas piezas y prevenir fugas ■





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



SEMAFROS PARA OBRAS



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



Si hay capacitación,



Por David Gil

Indudablemente y como su nombre lo indica, el puesto de un empleado de una “Estación” está orientado al “Servicio”. Los combustibles que hay en las Estaciones de Servicio de todo el país tienen precios relativamente parecidos. Que el cliente elija alguna en especial, tiene mucho que ver con la calidad del servicio que los empleados ofrezcan allí; La gente, con seguridad, concurrirá a la Estación en la cual reciba el mejor trato. Este panorama debe ser permanentemente informado a sus empleados, puesto que cuanto más buena gestión logren en su trabajo, más exitosa será la Estación. Si dejan al cliente satisfecho, regresará. Cuanto más ventas hagan, más los beneficiará a ellos también.

Es muy recomendable, que el empleado que se capacite, lo siga a Ud. durante unos días antes de dejarlo trabajar solo; así observa cómo se comporta Ud. con el cliente, cómo realiza las tareas y las formas productivas de usar el tiempo en horas muertas.

La enseñanza de realización de cada tarea a detalle, nos permitirá considerar que su capacitación está completa.

Incorporarle que sea rápido, explicándole que la gente que va a las Estaciones, a menudo tiene prisa y volverá si los empleados la atienden rápidamente, sin tener que formar parte de una larga fila de autos.

El empleado debe poner siempre al cliente primero. Si el mismo se acerca al

habrá éxito

empleado cuando está ocupado en otra cosa, debe Ud. asegurarse que sepa dejar lo que está haciendo para atender a ese cliente de inmediato.

Por ejemplo, es muy difícil que un cliente se sienta bien atendido por una persona que está escribiendo mensajes de texto en su teléfono celular, o prestando atención solo a la computadora, sin quitar nunca los ojos del aparato para establecer contacto visual con el cliente.

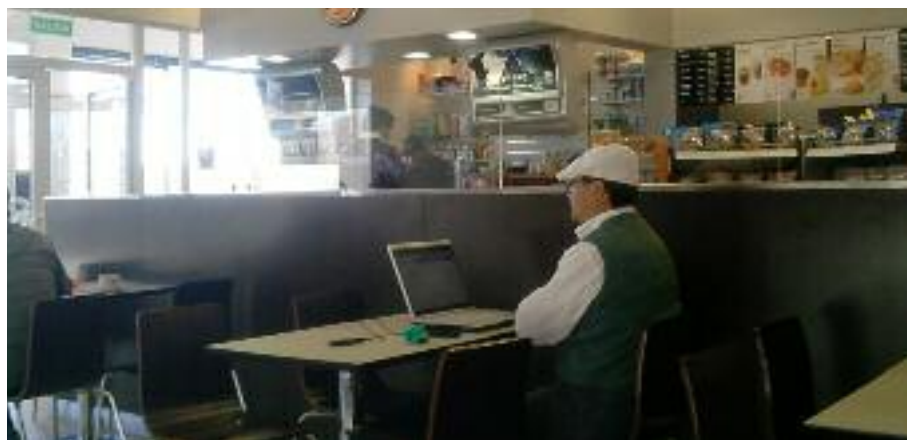
Los empleados que logran comprender lo que implica una buena atención, alcanzan una gran satisfacción personal por su trabajo. Se sienten útiles ayudando a las personas; eso les proporciona bienestar en todos los sentidos.

Un empleado feliz es un empleado exitoso. Nunca está demás atender con una sonrisa, puesto que los clientes aprecian recibir el servicio con actitud positiva.

Poner atención al cliente es la premisa, anticipándose a sus necesidades. El empleado, debe darse cuenta cuando un cliente necesita que laven el parabrisas de su auto, o poner aire a sus neumáticos. Siempre debe prestar atención a los artículos que más se demandan, para poder atender de manera más eficiente y realizar una venta más.

Hacer sentir valorado al cliente es fundamental, saludándolo cuando llega, consul-

Continúa en la pag. 24



AHORA NUESTRO CONTROLADOR DE SURTIDORES PAM+ LE PERMITE OPERAR CON **mercado pago**

Aproveche los beneficios de integrar Mercado Pago en su estación de servicio.

1. Transacciones seguras, garantizadas por la plataforma de MercadoLibre.
2. Rapidez en el pago de la transacción, a través de su celular.
3. Sin contratos, sin costos adicionales.
4. El usuario tiene acceso a promociones, que le otorgan su tarjeta de crédito en conjunto con MercadoPago, lo que generará mayores ventas.

TEL/FAX +54 11 4687 8538/6699
EMAIL ventas@pump-control.com
www.pump-control.com

Controlador de surtidores para estaciones de servicio

tándolo sobre su día y despidiéndolo amigablemente al retirarse.

Lo básico para un empleado es que sea atento, servicial, y que disfrute de tratar con la gente, trabajando con rapidez y precisión sobre todo en horas pico. Debe ser consciente de las normas de salud y seguridad, trabajando en equipo. Siempre debe estar alerta y ser observador, para llegar a trabajar sin supervisión, ya que en algunos puestos de trabajo deberá trabajar a solas, o por la noche. En síntesis, el empleado capacitado, debe estar preparado para responderle al cliente, a la hora que éste, indirectamente le exprese: "Dígame que soy importante, así vuelvo otra vez...." ■



KEFREN
WATER FINDING
FOR REFORMULATED FUELS
MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KOLOR KOT
MODIFIED
FOR GASOLINE & DIESEL FUELS

GASOILA
All Purpose Water Finding Paste

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
A3/B4



0810-810-8888





Por Ing. Alberto Nicolás Pérez / CAMBRE

Las instalaciones Eléctricas en Estaciones de Servicio

Una definida área alrededor del surtidor de Nafta es clasificada como área de riesgo de explosión. Esta zona es definida como un cono con una base cilíndrica centrada alrededor del eje del surtidor.

La altura de esta zona en el eje del surtidor, es como mínimo 0,8 m, con un radio de 5 m y una altura en el perímetro de la circunferencia de 0,25 m.

Si el kiosco de atención al público que se provee de combustible o cualquier otro ambiente son parte o un total dentro de la zona delimitada por el cono, entonces estos ambientes se clasifican como área de riesgo de explosión. (ver figura 1)

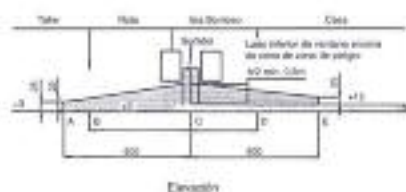
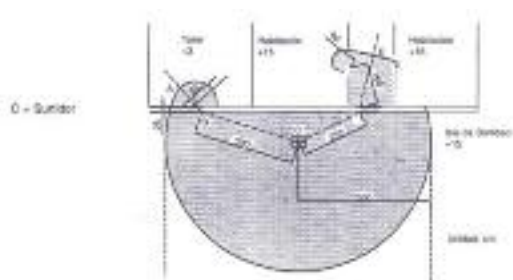


FIGURA 1

Elevación

I) El tendido de la Instalación Eléctrica en dicha zona debe considerar:

- Cajas de empalmes.
- Cables de conexión en la caja.
- Interruptores.
- Motores.
- Luminarias, etc.

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

II) Las luminarias instaladas fuera de la zona de riesgo de explosión deben ser a prueba de salpicaduras IP44.

III) Los cables serán con cubierta de malla metálica y esta conectada al conductor de protección (verde-amarillo) en el comienzo o final del cable – cables sin cubierta de malla metálica solamente pueden usarse cuando cumplen absolutamente con ser a prueba de combustibles.

Cuando los cables pasan a través de las Fundaciones del surtidor o si se tienden en canales estos deben rellenarse con arena y sellados en ambos extremos para prevenir el derrame de la fuga del combustible.

Continúa en la pag. 28



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



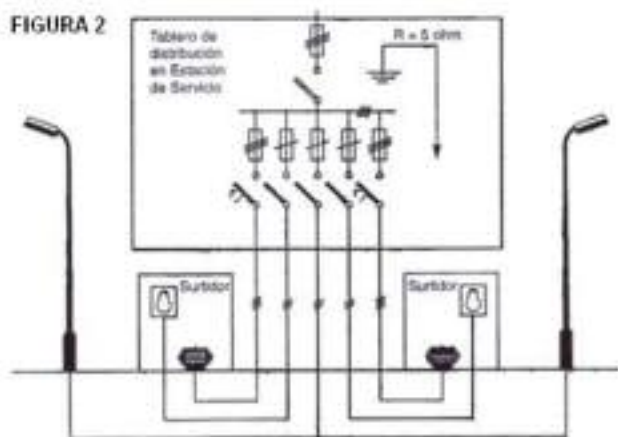
www.deconews.com.ar

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



Solamente conductores a prueba de petróleo en las cajas de conexión pueden ser usados en la fundación de la estación de servicio en la excavación debajo del surtidor de combustible.

IV) Cada bomba del surtidor tiene su propio circuito para potencia e iluminación. Ninguna otra instalación eléctrica, por ej: iluminación exterior o del kiosco u otras debe conectarse a aquellos circuitos del surtidor. (ver figura 2)



Un solo cable, con múltiples conductores debe ser utilizado para la línea de abastecimiento al surtidor, tanto para los motores como para la iluminación e incluyendo el conductor de protección (verde-amarillo).

V) La interrupción de la corriente, ya de interruptores como de dispositivos de protección de sobre carga, se alojara en ta-

bleros de distribución los cuales sean fácilmente accesibles exteriormente a la zona de riesgo de explosión. Deben estar claramente señalizados con identificaciones durables, los circuitos que protegen y alimentan a la bomba de los surtidores.

VI) Los motores deben ser protegidos contra excesivo calentamiento, se recomiendan que incorporen protecciones térmicas por sobrecarga.

Todos los equipos dentro de la zona de riesgo debe cumplir con las exigencias de protección contra explosión.

VII) Un interruptor principal debe ser instalado exteriormente a la zona de riesgo, capaz de interrumpir la Instalación Eléctrica completa en el evento de un peligro.

VIII) Protecciones adicionales contra contactos indirectos deben ser implementados, los cuales dependerán del sistema de alimentación, pero con sistema de neutro de estrella a tierra y colocando todas las masas al conductor de protección, que se conecta con un sistema de puesta a tierra no superior a 5 ohm. La utilización de un interruptor diferencial no superior a 500 mA. Permite una adecuada protección contra contactos indirectos y riesgos de incendios.

IX) Se debe facilitar la medición de la resistencia de aislación a tierra, y ello es posible desconectando el conductor neutro en el tablero de distribución. Ambos conductores, el neutro y el de protección (verde-amarillo) en cada circuito debe ser claramente indicados ■





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.



Petronas Lubricantes invita a los Distribuidores Estratégicos a vivir la experiencia del Súper TC2000



El lubricante Selenia de Petronas es sponsor oficial del Equipo Fiat Racing Team en las competencias del Campeonato Argentino y CODASUR de Súper TC2000 con los pilotos Mariano Werner, Fabián Yannantuoni y Matías Muñoz Marchesi representando a la marca.

Para cuidar sus motores y rendir al máximo en la pista, toda la flota de Fiat utiliza el lubricante Selenia, recomendado especialmente para los Fiat Tipo que conducen los pilotos en el Súper TC2000.

Hasta el momento, el Fiat Racing Team ya corrió los primeros cuatro circuitos, de los doce que integran la temporada 2019 de la competencia (Córdoba, General Roca, San Juan Villicum y Rosario) y se prepara arduamente para enfrentarse a una de las pistas más extensas y rápidas del país, el Autódromo Ciudad de Paraná, ciudad natal de Mariano Werner, en la provincia de Entre Ríos, el próximo domingo 30 de junio.

El objetivo para esta fecha de la competencia es buscar un buen resultado y seguir avanzando en la tabla de posiciones, que por el momento encuentra en la 7ma posición a Mariano Werner, en la 13va a Fabián Yannantuoni y en la 16va a Matías Muñoz Marchesi.

Luego del choque en cadena que sufrieron los autos de Werner y Muñoz Marchesi en la largada del trazado sanjuanino de Villicum, el Equipo Fiat Racing Team logró revertir los daños gracias al equipo técnico del DTA Racing, que trabajó intensamente en su sede de San Nicolás para recuperar ambas unidades y aumentar la competitividad.

En cada una de las ciudades donde se corre el Súper TC2000, Petronas fomenta la participación de los distribuidores estratégicos y los principales clientes de la región, invitándolos a diferentes eventos durante el fin de semana. Es por eso que

se organizan charlas exclusivas con cada uno de los pilotos del Fiat Racing Team y se llevan a cabo jornadas de capacitación sobre los beneficios de los lubricantes de Petronas.

De la misma forma, los mejores clientes de Petronas disfrutan de una jornada llena de automovilismo, y minutos antes de la competencia, conocen cada uno de los autos por dentro y saludan a los pilotos antes de la largada. Petronas también entrega pases vip e invita a los clientes a vivir la experiencia única de poder ver la carrera desde los boxes del circuito.

Nuestros lubricantes, se ponen a prueba en cada una de las competencias que participamos, haciendo podio de la FI, Moto GP y también en el Súper TC2000, acompañando a FIAT en las competencias de automovilismo, como lo hacemos en todo el mundo ■



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

Shell espera la desaparición



Fuente: América Economía

Shell Argentina espera que venza un impuesto a la exportación de hidrocarburos que el Gobierno argentino fijó hasta fines de 2020 para que sigan bajando sus costos de producción en la formación Vaca Muerta, dijo Sean Rooney, presidente de la firma.

Actualmente, el costo de perforación y finalización de los pozos de Vaca Muerta es alrededor de un 20% más alto que en proyectos de hidrocarburos no convencionales en Estados Unidos, dijo Rooney a Reuters en una entrevista.

“Algo que pesa fuerte en la economía de

desarrollar el crudo aquí es la retención (impuesto a la exportación)”, dijo. “La retención está por vencer en 2020 y esperamos que la dejen vencer porque es algo que hace menos competitiva” la producción.

El ejecutivo habló en el marco del precoloquio del Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina (IDEA), en la provincia de Neuquén, donde se ubica Vaca Muerta. “La geología está perfecta. Lo que se necesita es bajar los costos”, sostuvo.

La unidad argentina de la petrolera angloholandesa Royal Dutch Shell Plc tiene en



del impuesto argentino

fase de desarrollo masivo tres áreas en Vaca Muerta, que es considerada la segunda reserva mundial de gas y la cuarta de petróleo no convencionales, pero que aún tiene un escaso desarrollo debido a que necesita de más inversiones.

El año pasado, el presidente Mauricio Macri estableció un arancel del 5% a la exportación de hidrocarburos como parte del plan del Gobierno para mejorar sus ingresos en un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional.

Vaca Muerta, de un tamaño similar al de Bélgica, tiene en producción plena solo un 2 por ciento de su superficie. A principios de mes, la petrolera estatal YPF hizo la primera exportación de gas natural licuado de la formación ■



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 telemetración y detectores de pérdida



grupopunto.com



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

www.msurtidores.com

Software y herramientas de control para Estaciones de Servicio



Aoniken es líder en la producción de software y herramientas de control para Estaciones de Servicio y afines, en la República Argentina.

Nuestro producto principal, Calden Oil, está homologado por YPF para operar con Red XXI y Full, actualmente estamos participando de nuevos proyectos tecnológicos para sus Estaciones de Servicio.

Algunas referencias adicionales:

- Nos especializamos en el mercado desde hace más de 25 años
- Más de 700 estaciones de servicios se encuentran utilizando nuestros productos en la actualidad
- AXION homologó a Calden Oil para operar con AXIONcard y la nueva tecnología Wayne Fusion.
- SHELL seleccionó a Calden Oil como la mejor opción del mercado y celebró una alianza estratégica con Aoniken para beneficiar a sus EESS, con la incorporación de nuestras herramientas.
- Calden Oil opera integrado con POS-NET, LAPOS, MERCADO PAGO (QR),



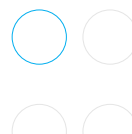
CALDEN OIL

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

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



FRONT & BACK OFFICE →
PLAYA DE COMBUSTIBLES →
INTERACCIÓN CON SURTIDORES →
SHOP, LAVADERO, LUBRICENTRO Y GOMERÍA →



LATAM PASS, CARGA VIRTUAL, TARJETA FLOTA y PROSEGUR.

^a Único sistema del mercado certificado por Microsoft Corp.

Los focos destacados de nuestras soluciones son:

- Gestión integral, administrativa y contable.
- Gestión centralizada de red de estaciones. Head office bidireccional, inteligente y multiempresa.
- Gestión de distribución mayorista.
- Sistemas de Control
 - Tele Medición de tanques
 - Control de surtidores
 - Etiquetas inteligentes de precios
 - Buzón electrónico de dinero
 - Control de flotas
 - Identificador de playeros

Quedamos muy atentos a la posibilidad de una demostración de nuestro sistema, que puede hacerse de forma presencial o remota indistintamente.

Si desea mejor detalle de lo aquí descrito no dude en escribirnos, también podrá encontrar información disponible en WWW.GRUPOAONIKEN.COM.AR



CALDEN OIL

SOFTWARE PARA ESTACIONES DE SERVICIO

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

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

FRONT & BACK OFFICE

La interacción con los usuarios se hace de manera amigable, clara y simple, con completo nivel de información en caso de que se intente efectuar operaciones inválidas.

La búsqueda de artículos o clientes es de extraordinaria agilidad y simpleza y, en el caso de los despachos se pueden seleccionar de una lista entregada por el controlador de surtidores, evitando así fraudes o facturas de favor.

Desde el Back Office controlaremos la administración (tesorería, contabilidad, bancos, proveedores, cuentas corrientes), caja de tesorería o caja central, contabilidad, gestión y utilidades como SIAP (IVA, IIBB, etc.), ARBA, SICORE, etc.

PLAYA DE COMBUSTIBLES

Con el despacho de combustibles u otros productos de playa, brinda las herramientas necesarias para procesar cuentas corrientes, armar la caja para el cierre de turno, controlar despachos y stock, llevar el control de billetera y buzón, con todos sus movimientos; controlar flotas de vehículos y facturación automática de despachos configurable.

INTERACCIÓN CON SURTIDORES

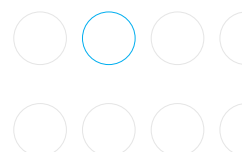
Integración de **CaldenOil®** con **CaldenOwl®**, suite de control que permite la interacción con todos los controladores de surtidores y con todos los sistemas de tele-medición de tanques aprovechando de esta manera la extraordinaria versatilidad de datos que estos instrumentos proporcionan para automatizar los cierres de turno, efectuar controles cruzados de las existencias de combustibles y llevar estadísticas de volúmenes despachados.

SHOP, LAVADERO, LUBRICENTRO Y GOMERÍA

El sistema es también muy poderoso en la facturación de estos departamentos de la estación:

- Facturación con código de barras.
- Fácil manejo de combos, ofertas y recetas.
- Utilización de diferentes medios de pago.
- Interacción con la playa.
- Control de stock con aviso de faltantes y órdenes de impresión.
- Estadísticas de rindes de cocina.
- Operación con locutorios.
- Armado de caja para el cierre de turno.
- Control de stock de lubricantes, aditivos, filtros, etc.

La utilización de pantallas táctiles aporta un incremento sustancial en la velocidad de operación. Reportes exportables a diferentes formatos tales como Word, Adobe PDF y Excel.



Kits VERISYM
Protección: aditivos 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

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 // cpassacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar

YPF firmó acuerdos con Suzuki y Subaru



La compañía de energía firmó importantes acuerdos con dos de las automotrices japonesas más importantes del mercado y genera un importante vínculo que tendrá vigencia hasta 2022.

Las marcas comercializarán en todos los concesionarios oficiales del país los lubricantes ELAION como repuestos originales y utilizarán el lubricante que corresponda en el service post venta, para asegurar el cuidado de cada motor, manteniéndolos libres de depósitos para que funcionen como el primer día.

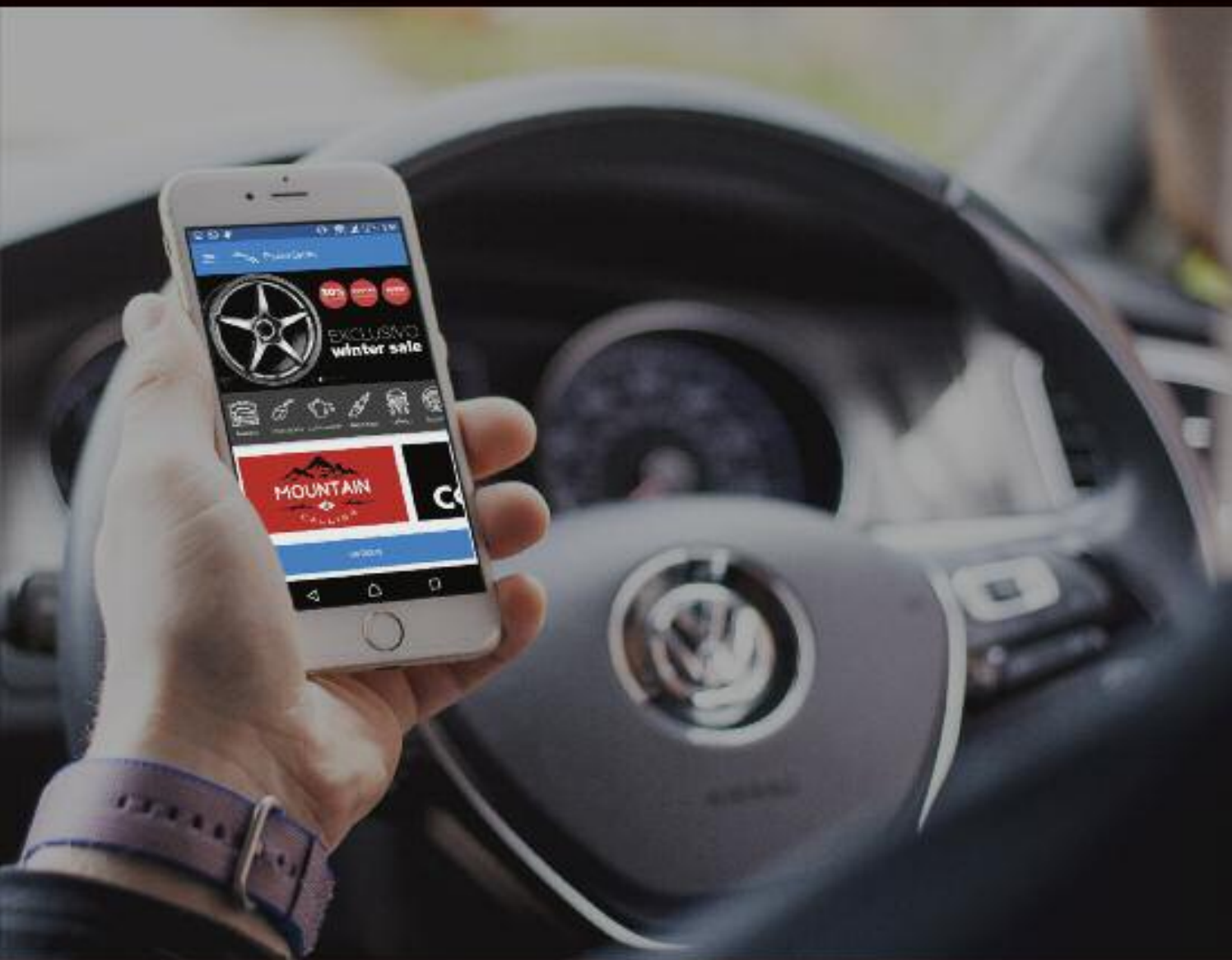
Gracias a sus altas normas de calidad, los lubricantes ELAION contribuyen a mantener la garantía de los vehículos de cada cliente. Están diseñados especialmente para cada marca y son testeados previamente por la casa matriz de cada automotriz con el fin de garantizar su máximo rendimiento.

Por su parte, YPF se compromete a capacitar a los empleados de la red de concesionarias oficiales de ambas compañías en todo lo referente a sus lubricantes, con el fin de ser un apoyo a la posventa y lograr

una mejor experiencia en los clientes finales.

Además, YPF pondrá a disposición de cada empresa su área de asistencia técnica, sus laboratorios de Investigación y Desarrollo y también brindará cursos de capacitación sobre productos y lubricantes a fin de capacitar a los empleados y otorgar un mejor servicio en cada concesionaria.

Suzuki Argentina y Subaru Argentina usan y recomiendan los lubricantes ELAION de YPF ■



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



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



**Desempeño
y Calidad
Original**