

EL GOBIERNO PUSO EN VIGENCIA EL NUEVO MARCO REGULATORIO DE BIOCOMBUSTIBLES



YPF HACE CAMBIOS EN SU
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



YPF SUPERÓ SUS ÍNDICES PRE-PANDEMIA
Y SOSTIENE SU RECUPERACIÓN



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinosen 



ATENCIÓN DIRECTA A TODO EL PAÍS



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.

MÁS DE 2000 CLIENTES YA NOS ELIGIERON



DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL

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



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

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



LOSI Y CIA

SOLUCIONES INTEGRALES PARA ESTACIONES DE SERVICIO

65 AÑOS ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA PETROLERA

- Obras y montajes
- Servicio de asistencia técnica
- Venta de equipos y accesorios

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



Espacio de Publicidad

PICO ERGO™ 75 DE GILBARCO

Esta nota es presentada por



ERGO™ 75 DE GILBARCO

EL PICO
QUE LLEGÓ A
REVOLUCIONAR
EL MERCADO

- Tasa de flujo más alta
- Mayor durabilidad
- Diseño premium

+ INFO VENTAS@LOSIYCIA.COM.AR 📞 291 6481770

COMERCIALIZA

UN PRODUCTO



Espacio de Publicidad

- TASA DE FLUJO MÁS ALTA: posee el mayor caudal sostenido de cualquier pico, incluso cuando se utilizan varias bombas al mismo tiempo.
 - MAYOR DURABILIDAD: Los materiales y componentes de primera calidad añaden protección y resisten el uso intensivo.
 - DISEÑO PREMIUM: El Ergo 75 es el pico más liviano - menos de 1 kilo- y ergonómico del mercado. Todo en el diseño hace que sea fácil de sostener y usar, al tiempo que aumenta el atractivo de estación.
- + INFO ventas@losiycia.com.ar o WS 291 6481770

EL PICO QUE VINO A REVOLUCIONAR EL MERCADO

TASA DE FLUJO MÁS ALTA

POSEE EL MAYOR CAUDAL SOSTENIDO DE CUALQUIER PICO, INCLUSO CUANDO SE UTILIZAN VARIAS BOMBAS AL MISMO TIEMPO.

MAYOR DURABILIDAD

LOS MATERIALES Y COMPONENTES DE PRIMERA CALIDAD AÑADEN PROTECCIÓN Y RESISTEN EL USO INTENSIVO.

DISEÑO PREMIUM

EL ERGO 75 ES EL PICO MÁS LIVIANO (MENOS DE 1 KILO) Y ERGONÓMICO DEL MERCADO. FÁCIL DE SOSTENER Y USAR.



REGULACIÓN PARA LOS BIOCOMBUSTIBLES

Fuente: Prensa Expotrade

Esta nota es presentada por



El Gobierno puso en vigencia el nuevo Marco Regulatorio de Biocombustibles, que regirá hasta 2030, contenido en la Ley 27.640 sancionada por el Congreso el 16 de julio en el Congreso, a partir de su publicación en el Boletín Oficial.

La legislación de la producción de biocombustibles reemplaza a la Ley 26.093 que regía desde 20016, y dispone un corte mínimo obli-

gatorio de 12% de bioetanol y una eventual reducción al 9% con la nafta, mientras que para el gasoil será de un 5%, con una eventual reducción al 3%.

A pesar de la amplia mayoría de votos en ambas cámaras legislativas la nueva norma era resistida por empresarios del agro y establecer que en el caso del combustible elaborado a base de caña de azúcar, los volúmenes deberán ser del 6% de la mezcla mínima obligatoria, mismo porcentaje para el bioetanol a base de maíz.

El Régimen de Regulación y Promoción para la Producción y Uso Sustentables de Biocombustible prevé exenciones relacionadas con los impuestos al Valor Agregado (IVA) y a las Ganancias para la adquisición



de bienes de capital u obras de infraestructura, y dispone que los bienes afectados no integrarán la base de imposición de la Ganancia Mínima Presunta.

Precisa que los biocombustibles no estén alcanzados por la tasa de Infraestructura Hídrica, por el impuesto sobre los Combustibles Líquidos y el Gas Natural, por el gravamen denominado ‘Sobre la transferencia a título oneroso o gratuito’, sobre la importación de gasoil, como tampoco por los tributos que en el futuro puedan sustituir o complementar a los mismos.



Por la norma, la Secretaría de Energía será la autoridad de aplicación del marco regulatorio, y deberá regular, administrar y fiscalizar la producción, comercialización y uso sustentable de los biocombustibles. Además tendrá que hacer auditorías en las empresas e instalaciones de elaboración, almacenaje y mezcla de biocombustibles, y establecer y modificar los porcentajes de mezcla obligatoria con gasoil o nafta y garantizar su cumplimiento ■

Para más información escribinos a contacto@grupofaros.com

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Para mayor información y los productos que se le presenten, dirigirse a las sucursales de venta o al correo electrónico: ventas@kefren.com.ar, dirección personal en las necesidades de asesoramiento y mantenimiento. Disponibles en todos los productos y los mejores precios del mercado. También ofrecemos a todo el comercio de accesorios para el transporte de líquidos y gases, a través de la red de distribución por medio de nuestros socios comerciales.

PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

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

BOMBAS ESPECIALES DE AVIACIÓN	MEDIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR	PICOS PARA BOMBAS INDUSTRIALES	MEDIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE		BOMBAS 220 VOLTIOS UREA	BOMBAS SUZARA BLUE AC	NOZZLE METERS K500	NOZZLE METERS K40	DISPENSER ST WITH METER + FILTER
--------------------------------------	---	---------------------------------------	---	--	--------------------------------	------------------------------	---------------------------	--------------------------	---

soluciones para estaciones de servicio agro e industria
KEFREN ARGENTINA S.R.L.

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

Espacio de Publicidad

CALDENOIL® SOFTWARE DE GESTIÓN Y CONTROL DE ESTACIONES DE SERVICIO



Esta nota es presentada por



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

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



AONIKEN

SOLUCIONES INFORMÁTICAS PARA ESTACIONES DE SERVICIO



CALDEN OIL

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

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

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



SEXTANTE

GESTIÓN INTELIGENTE DE SUCURSALES

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



PENTAGROW

GESTIÓN DEL APOYADO

- > 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.



Telemetración 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 CONSUMOS ASOCIADOS A VENTAS PREPAGAS



PIT-STOP

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



AONIKEN



Saavedra 39 7° B

B8000DDA, Bahía Blanca, BA, Argentina



+54 (0291) 4500290

info@grupoaoniken.com.ar



GrupoAoniken

www.grupoaoniken.com

- Diseño de interfaz moderna y sencilla de operar.
- Certificado por Microsoft™.
- Más de 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

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 ■



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



SOLUCIONES AMBIENTALES QUE BRINDA EL EMPORIO DEL TANQUE

Esta nota es presentada por



EL EMPORIO DEL TANQUE S.A.



El Emporio del Tanque S.A., se gestó como una empresa familiar en 1975.

De capitales netamente argentinos comenzó desarrollando exclusivamente las actividades de Fabricación y Comercialización de Tanques y Equipos Industriales.

Pero fue a partir de 1994, ante la incorporación de una serie de Soluciones Ambientales dirigidas a la Industria Petrolera, cuando comenzó a afianzarse a nivel nacional.

Después de una vasta trayectoria, y de la adquisición de competencias técnicas específicas en mercados puntuales, nuestra empresa se ha convertido en un referente dentro del mercado local, contando con una amplia cartera de clientes que abarca las más variadas actividades industriales.

Hoy queremos llegar a Uds. con nuestras Soluciones Ambientales, tales como: Extracción de Tanques Contaminados con Hidrocarburos // Aéreos y Subterráneos. Filtrado / Separación de combustible.

Desgasificación / Lavado y Secado de Tanques.

LLAVE EN MANO

- RECAMBIO DE TANQUES.
- BAJA DE ESTACIONES DE SERVICIO.
- CAMBIO DE RUBRO.




*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

EL EMPORIO DEL TANQUE S.A.
DIVISIÓN SERVICIOS

Camino Gral. Belgrano y Tomas Flores
Quilmes Oeste.
Tel: (011) 4270-1013
Cel: 113651-4683/112871-4044

 Fabricantes de Tanques Industriales

www.elemporiodeltanque.com.ar
info@elemporiodeltanque.com.ar

Carga, Transporte, Tratamiento y Disposición final de Residuos Especiales

Peligrosos - líquidos y sólidos.

Tratamiento in-situ / ex-situ de suelos y napas freáticas.

Documentación Municipal – Provincial – Nacional – C.a.b.a. -Secretaría de Energía de la Nación.

Obras en Estaciones de Servicio – Plantas – Depósitos de Combustibles – Destilerías- Yacimientos.

Clientes Satisfechos, Personal Capacitado y un Servicio Eficiente nos convierten en un Socio en el que Usted puede confiar ■



¿Querés reducir el consumo energético?

Innová con LED!

Ahorro que producen los LEDs comparados con lámparas de mercurio Halogenado					
	 Mercurio Halogenado	 Led	 Ahorro energético con Led	 Ahorro en mantenimiento del Led	
592		440w	120w	366%	600%
672		440w	140w	314%	600%



iluminación buenos aires

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

REDATM: CAJEROS INDEPENDIENTES SE POSICIONAN COMO UNA NUEVA ESTRATEGIA PARA AUMENTAR LAS GANANCIAS DE LAS ESTACIONES DE SERVICIOS

Esta nota es presentada por



RedATM, la red de cajeros de la empresa Octagon, continúa su despliegue en el país y promete aumentar los ingresos anuales de las estaciones de servicios en hasta \$2.000.000 por cajero instalado.

El faltante de cajeros automáticos en el país es una realidad. Esto se puede vislumbrar fácilmente en las zonas alejadas de centros urbanos que cuentan con escasas sucursales bancarias. Para hacer frente a esta problemática llega, de la mano de Octagon, Red ATM: la primera red de cajeros independientes.

Al respecto, Begoña Perez de Solay, Gerente General de Octagon, afirma que, “RedATM permite reinventar los servicios financieros ampliando los puntos de acceso e incluyendo a todas las personas del país. Pero, además, se consolida como una gran oportunidad de negocio

RedATM
Mucho más que un cajero.

Sumáte a un negocio efectivo

SÉ PARTE DE LA NUEVA RED

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

¡ESTAMOS INSTALANDO!
Sin costo de entrada ni de mantenimiento

TENÉ UN CAJERO EN TU LOCAL

+ ¡Consultá por nuestros modelos de negocio!

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

para las estaciones de servicio que instalen un cajero en su locación”

La empresa, ya instaló 32 cajeros desde el mes de junio y planea llegar a 300 para fin de año. Con RedATM ya se puede operar en puntos de alto tránsito como centros comerciales, locales de electrodomésticos, bares y estaciones de servicio, ubicados en Córdoba, Buenos Aires, CABA, GBA, Mendoza, Salta, Jujuy, Chubut, Río Negro y Santa Fe.

Beneficios de tener un cajero de RedATM en tu local:

Las estaciones de servicio que decidan instalar un cajero de la RedATM podrán tener ingresos anuales superiores a \$1.000.000 por cajero instalado.

Además de ofrecer un nuevo servicio y atraer nuevos clientes, la estación de servicio se beneficiará al ahorrar en transporte de caudales, compensar los fondos en la cuenta recaudadora de la petrolera y generar ingresos por cada transacción que se realice en el cajero.

Como sumarse a RedATM

Octagon, presenta diversos modelos de negocio: La estación de servicio puede adquirir un cajero por US\$ 10.000 a la cotización oficial. Como dueño del cajero, obtendrá hasta un 60% de los ingresos que genera éste. O bien, la estación de servicio podrá ser el establecimiento



para la instalación de un cajero adquirido por un tercero, sin realizar inversión y ocupándose, solamente, de la atención del cajero. En este caso, la estación de servicio obtendrá hasta un 30% de los ingresos del cajero.

RedATM se hará cargo de la instalación y mantenimiento del equipo, posicionándose como un aliado de negocio para las estaciones de servicio.

Consultá por nuestros modelos de negocio:

Email: comercial@red-atm.com.ar // www.red-atm.com.ar

Te: 0800 220 0056

Espacio de Publicidad

INTERNET OF THINGS AL SERVICIO DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO Y EL CONTROL DE CONSUMO

Esta nota es presentada por

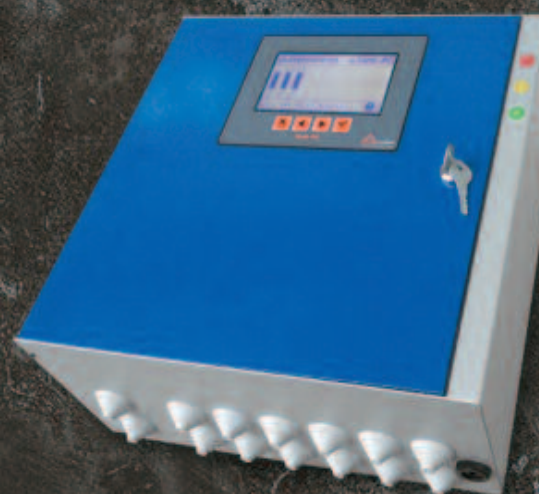


Head Office, El desarrollo tecnológico argentino que permite digitalizar los negocios, optimizar recursos y mejorar la rentabilidad de las empresas.

Estamos constantemente rodeados de tecnología inteligente adaptada a las necesidades del día a día de las personas. Internet de las cosas, o IoT (Internet of things, por sus siglas en inglés), es un concepto que hace referencia a la interconexión digital de diferentes elementos con Internet. Este concepto implica muchas oportunidades para la vida cotidiana, los procesos industriales, la educación, la seguridad y el transporte, entre otras cosas.

DETECCIÓN DE FUGAS EN TANQUES

Prevenga fugas de combustibles y riesgos de sobrellenado



Características principales

- Es un hardware, no requiere licencias
- Acceso desde su red local
- Display en gabinete
- Alarmas visuales y sonoras
- Envío de alertas por E-Mail o SMS

Detecta



Fugas en tanques de combustible



Derrames por sobrellenado de tanques

Previene

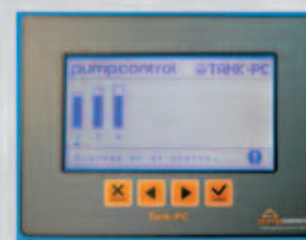


Contaminación ambiental por derrames



Riesgos de incendio y explosión

Otras soluciones disponibles



Control de stock en tanques



Control de stock desde celulares



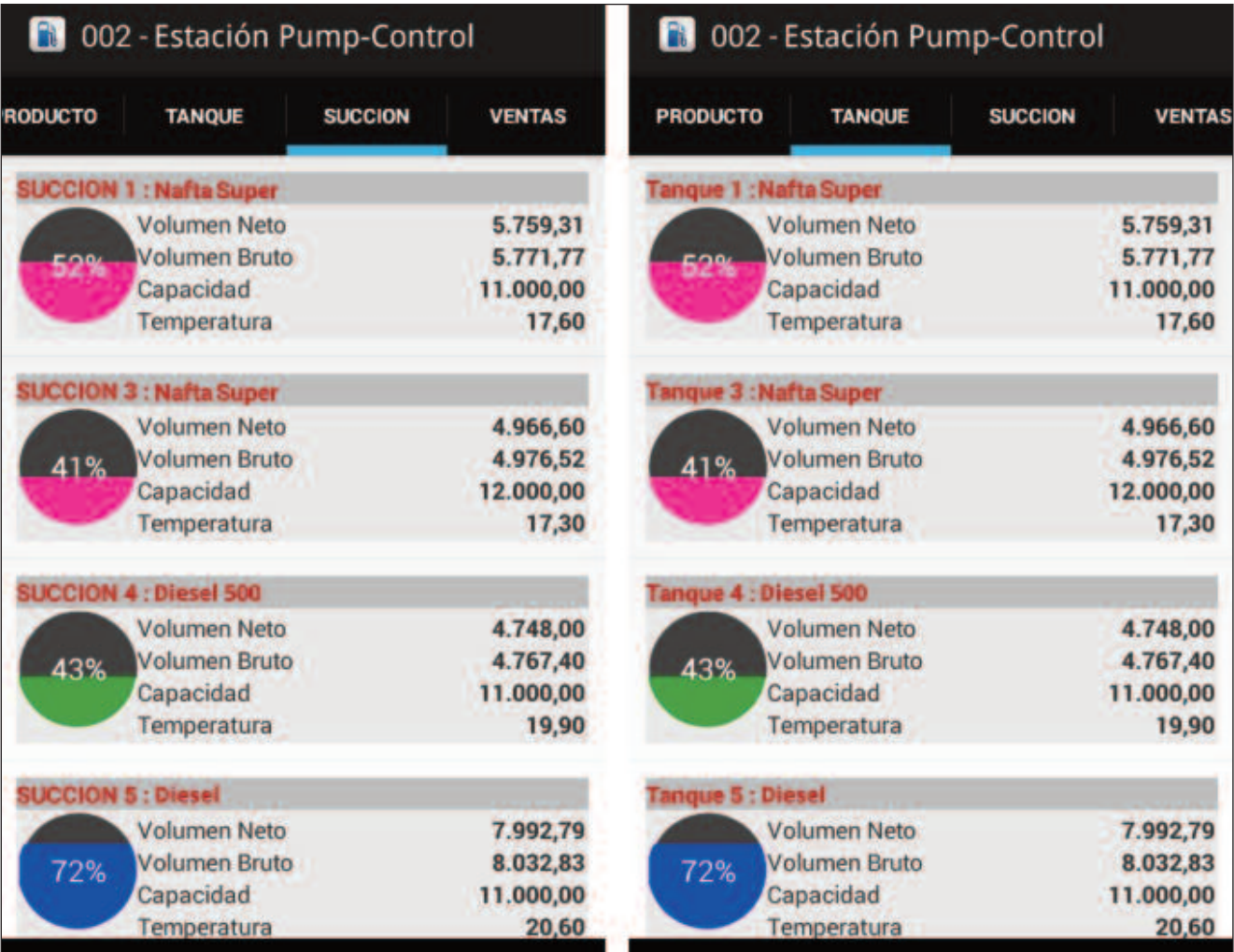
Control de surtidores y playa



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

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

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



Las aplicaciones para dispositivos conectados son vastas, y las necesidades también. En el área de la producción, transporte y comercialización de petróleo y gas, la necesidad de interconexión e información se volvió indispensable para la toma de decisiones comerciales y para optimizar las operaciones de las empresas.

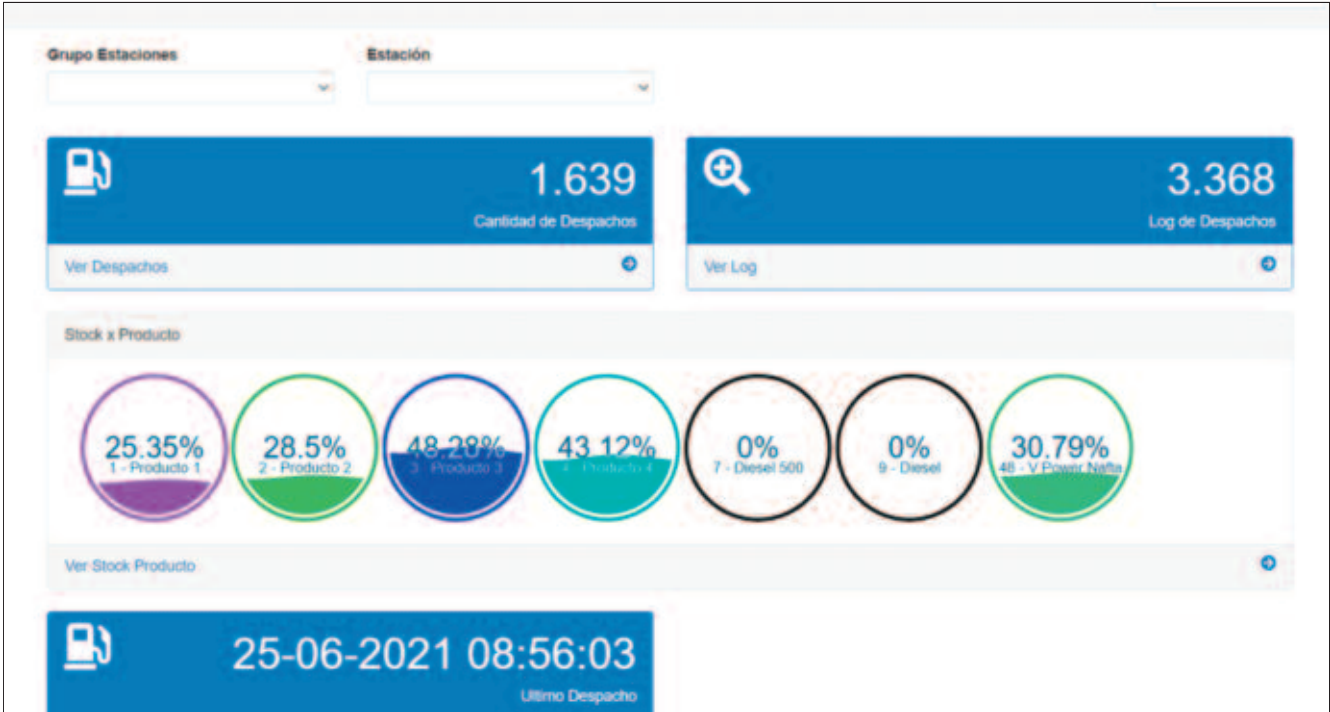
A un click de mi negocio

El monitoreo de equipos, transacciones y stock de tanques a través de

la web se ha vuelto casi indispensable en cualquier empresa del sector. La tecnología aplicada a la producción, transporte y comercialización de combustible líquido y gas viene avanzando a pasos agigantados, mientras los desarrolladores no se han quedado atrás con la incorporación de software para facilitar la tarea.

Pump Control tiene una trayectoria de más de 30 años en el diseño e implementación de sistemas controladores para surtidores, monitoreo de tanques y equipamiento para estaciones de servicio.

Con el fin de garantizar el mejor servicio a sus clientes y mantenerse a la vanguardia de la tecnología, desarrolló, hace más de 10 años, el Fleet-online.com.



En sus comienzos, esta web fue diseñada para controlar las identidades de los vehículos y choferes que cargaban combustible. Con la instalación de tags, tarjetas o llaveros personales, los despachos quedaban autorizados automáticamente mediante la validación de las identidades. Este avance permitió, por un lado, un control más preciso sobre los consumos de flotas de vehículos y, por el otro, que los despachos quedarán registrados en una base de datos sin intervención humana.

Con el pasar de los años fleet-online.com pasó a llamarse Head Office -indicando su carácter de sistema centralizador-, y se fueron agregando



herramientas para control y obtención de acceso a la información, como control de stock, reposición de combustible en tanques, gestión de turnos y precios, entre otros.

Los resultados para los clientes fueron fructíferos ya que permitió monitorear el rendimiento del negocio, obtener estadísticas y reportes, y tomar decisiones de negocios con los últimos datos de transacciones actualizados.

Los beneficios obtenidos pueden verse en la reducción de costos, la capacidad de acelerar los procesos y aprovechar en mayor medida los recursos tecnológicos. Además, la incorporación de lot en las empresas optimizan el almacenamiento y reducen costos y problemas de espacio, ya que la capacidad de almacén es enorme y permite conectar varios gestores a la vez.

Aunque Head Office de Pump Control tiene una clientela afianzada gracias a los beneficios que brinda, continúa en expansión con nuevos servicios para dar a los clientes la mejor experiencia adaptada a sus necesidades ■

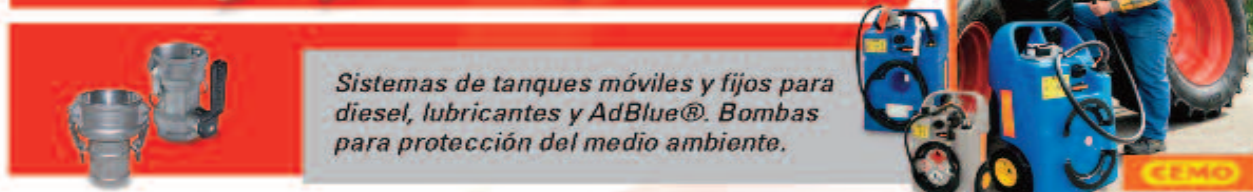
Para más información: www.pump-control.com

Espacio de Publicidad

KEFREN, especialistas en el manejo y transvase de combustibles

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Kefren tiene la solución a los problemas que se le presenten. Servicio, calidad, stock permanente, entrega inmediata, consultas On line: cpassacqua@hotmail.com. Información permanente de las novedades del mercado, reparaciones y mantenimiento. Repuestos de todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren suministra a todo el mercado de accesorios para Estaciones de Servicio y llegamos a estas a través de nuestra amplia base de datos actualizadas por medio de nuestro envío diario de correos electrónicos informativos.



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



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

Fax: (54-11) 4622-9857 // 4442-0112 • ventas@kefrenargentina.com.ar

WWW.KEFRENARGENTINA.COM.AR

Espacio de Publicidad

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

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

Los rubros que abarcamos son los siguientes:

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

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



ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentina.com.ar

CALZAS PARA CAMIONES 	CALCOS PARA CAMIONES CALCOS REFLECTIVOS PARA CAMIONES 	CONOS DE SEGURIDAD 	CADENAS Y COLUMNAS PLÁSTICAS CADENA y COLUMNAS PLÁSTICAS
INDICADORES PARA SEGURIDAD 	LANTERNAS ANTIEXPLOSIVAS 	BALDES CONTRA INCENDIOS BALDE PARA ARENA CONTRA INCENDIOS 	SEMAFOROS PARA CARAJES
EMISORES DE DESCARGA 	MANTAS APAGA LLAMAS MANTA APAGA LLAMAS 	ABSORBENTES CALCETINES 	ABSORBENTES EN BOLSAS BALDES

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

UNA HERRAMIENTA QUE HACE MÁS RENTABLE A SU ESTACIÓN DE SERVICIO



Fuente: MTK Argentina

Esta nota es presentada por



La marca MTK en Argentina mediante sus representantes e importadores exclusivos, impulsan que las Estaciones comercialicen una amplia gama de productos indicados para el consumo masivo, como lo son todos los

Accesorios de Telefonía Celular, Cables de Datos, Cargadores de Autos y Pared, Auriculares, Conversores de FM, Soportes y muchos más.

La venta de accesorios para telefonía móvil, es una oportunidad valiosa que MTK Argentina, le brinda a las Estaciones de Servicio, para que acrecienten su facturación, mientras que suman un servicio más para el cliente.

Con el arribo de las nuevas tecnologías en la comunicación, estos tipos de artículos, ya son imprescindibles para quien circula por las calles y rutas, transformando a las Estaciones de Servicio de todo el País, en

“El Punto de Venta Ideal”.

Es así que MTK, recomienda optar por un negocio de gran rentabilidad, como un ingreso extra para los Shop, Tiendas de Conveniencia, Mini-mercados y Playas de Carga, mediante la denominada “Venta de Oportunidad”, fundada en el proyecto llave en mano.

Según conceptos del gerente de la MTK, Matías Bendayán: “Estamos llegando a las Estaciones de Servicio de toda la Argentina, con muy pocos requisitos y mínima inversión, ofreciéndoles una rentabilidad mensual promedio de \$ 40.000.-“ El acuerdo comercial entre la Estación de Ser-



¿QUERÉS VENDER MÁS EN TU ESTACIÓN?



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

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



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

vicio y MTK, se basa en la adquisición de dos opciones de exhibidores: uno de 1,60 x 0,50 x 0,20 Mts para 150 productos y otro de 0,50 x 0,20 Mts, para 75 productos. Con un valor de \$ 55.000.- y \$ 30.000.- respectivamente, y se estima una facturación del 140% sobre el costo.

Cabe destacar que en la propuesta se agrega la rotación de productos sin cargo alguno, evitando el stock de artículos que no se vendan, garantía de 6 meses con cambio directo por fallas, exhibidor de PVC Impreso sin cargo con la compra inicial, y todo el asesoramiento general necesario.

Los cálculos que MTK nos entrega son que, con un tráfico de 100 personas diarias, se generan entre 4 y 5 ventas de accesorios. Un ticket promedio sería de \$ 700, así que si se estiman 4 ventas diarias, la Estación de Servicio, obtendría un ingreso extra de \$ 2800.-

“Fijémonos que el aumento de las ventas mensuales sería de unos \$80,000.-, que le dejarían al punto de venta, o sea a la Estación de Servicio, una ganancia total de \$50,000“, subraya Matías Bendayán ■



SOMOS UNA EMPRESA FAMILIAR CON RECONOCIDA TRAYECTORIA.

ESTAMOS COMPROMETIDOS CON NUESTROS CLIENTES LOS CUALES CUENTAN CON NOSOTROS PARA EL TRATAMIENTOS DE SUS RESIDUOS DE MANERA EFICIENTE.

Nuestros servicios



Retiro de Residuos



Desobstrucción Hidrocinética



Extracción y Transporte de barros



Logística



Retiros puntuales



Gestoría en Medio Ambiente

SERVICIOS ORIENTADOS A DAR SOLUCIONES CONCRETAS Y EFECTIVAS EN LA GESTIÓN DE LOS RESIDUOS GENERADOS POR NUESTROS CLIENTES.

Ofrecemos servicio a SECTORES INDUSTRIALES



Contamos con las certificaciones correspondientes

Gestión y Servicio Ambiental

Solicite presupuesto sin cargo. Contactenos.



Bahía Blanca 1142, CABA
(011)4636-3032 / 4639-9161 / 4568-7672
info@elbarreroecologico.com.ar

LAS TIENDAS SHELL SELECT SE RENUEVAN Y OPTIMIZAN LA EXPERIENCIA DE LOS CLIENTES

Por: David Gil // Fuente: Raízen - Shell

Esta nota es presentada por



Con el objetivo de brindar a sus clientes un espacio confortable, funcional y contemporáneo, Raízen Argentina, licenciataria de la marca Shell, ha desarrollado un plan de renovación de sus tiendas Shell SELECT, ambientadas bajo un concepto moderno sumando una propuesta gastronómica superadora.

Además del cambio de imagen, el nuevo modelo de tienda contará con un sistema de comunicación de última generación, que proveerá puertos de USB para una mayor conectividad y modernas pantallas digitales,

proporcionando un ambiente perfecto para que los clientes elijan Shell SELECT como un destino para relajarse y recargar energía.

En la propuesta gastronómica, se destaca la cafetería que con una excelente pastelería brinda una experiencia única a los clientes, que se podrán llevar como obsequio la borra de café y adquirir exclusivos vasos reutilizables. Asimismo, cada tienda tendrá un espacio destinado a una amplia variedad de productos saludables.

El innovador concepto de tiendas Shell SELECT ya se encuentra funcionando en distintos puntos de la Argentina, incluyendo dos estaciones de servicio icónicas para la Ciudad de Buenos Aires ubicadas en Av. Alcorta y Castilla y la emblemática Shell de Cerrito y Av. Libertador. Ambas cuentan con un diseño vidriado vanguardista que incluye una terraza exterior, donde los clientes pueden disfrutar de su estadia y, en esta última, recargar energías bajo una pérgola rodeada de vegetación ■



YPF HACE CAMBIOS EN SU ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Esta nota es presentada por



El Directorio de la compañía aprobó cambios en la estructura organizativa de primer nivel con el objetivo de profundizar el proceso de transformación de YPF en una empresa más ágil y flexible de cara a los desafíos presentes y futuros que plantea el escenario energético nacional y mundial.

“Estoy convencido que estos cambios nos darán el dinamismo que la empresa necesita en este momento tan particular. Tenemos una gran tarea

para hacer una YPF más competitiva y con un futuro prometedor” afirmó Sergio Affronti, CEO de la compañía.

Se crea la Vicepresidencia de Personas y Cultura en reemplazo de la antigua Vicepresidencia de Recursos Humanos. Florencia Tiscornia, actual gerenta de Recursos Humanos de Downstream, asumirá esta Vicepresidencia. Desde ese lugar, tendrá el objetivo de promover una cultura en red, ágil y colaborativa, que resignifique la forma de trabajar con base en un nuevo estilo de liderazgo y la innovación.

Se crea también la Vicepresidencia de Tecnologías Digitales que estará



BOTANMOL® S.A.
MOLDURAS Y PERFILES PLASTICOS

Jujuy 852/60 (1824) Lanús Oeste
Tel.: 4225-2705/6 - Fax: 4225-2706
e-mail: botanmol@botanmol.com

Señalización, protección, seguridad para las estaciones de servicios



Protecciones de islas



Reductores y lomos de burro

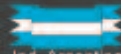


Calzas para camiones



Topes de estacionamiento

Visite nuestra pagina web: www.botanmol.com



a cargo de Sergio Fernández Mena. Esta nueva estructura será clave para acelerar la implementación del cambio digital, adoptar procesos de clase mundial y generar entornos modernos de colaboración y trabajo.

Gustavo Medele, actual vicepresidente de Recursos Humanos asumirá como Vicepresidente de Servicios, en reemplazo de Carlos Alfonsi quien deja la compañía. Desde su área se buscará maximizar la productividad de las empresas proveedoras que forman parte del ecosistema de YPF y se promocionará la búsqueda de la innovación y mejora continua en todos los negocios de la compañía.

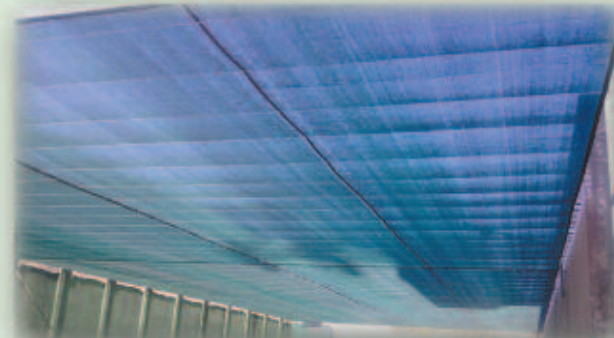
La Vicepresidencia MASS, a cargo de Gustavo Chaab, pasará a denominarse Vicepresidencia de Sustentabilidad, Ambiente, Salud y Seguridad, elevando al más alto nivel una mirada clave sobre la transición energética y el compromiso con el cambio climático, la eficiencia energética y la gestión de emisiones ■



MEDIA SOMBRA

**3 AÑOS DE
GARANTÍA
ESCRITA**

Solución definitiva contra el granizo y la radiación solar



SISTEMAS FIJOS Y CORREDIZOS

DISTINTOS COLORES Y PORCENTAJES DE SOMBRA

20 AÑOS INSTALANDO TOLDOS

REFERENCIAS REALES

ASESORAMIENTO Y PRESUPUESTO SIN CARGO

TEL. / WHATSAPP: 11 6717-7601

E-MAIL: TOLDOSMAD@GMAIL.COM

WEBSITES: WWW.MEDIASOMBRAS.COM.AR | WWW.TOLDOSMAD.COM.AR

SE SUMAN MÁS ISLAS DE MOTOS CASTROL A LAS ESTACIONES AXION ENERGY

Por: David Gil // Fuente: AXION energy

Esta nota es presentada por



Tal como lo venimos anunciando, AXION energy sigue inaugurando sus nuevas Islas de Motos Castrol en algunas de las principales ciudades del interior del país. Un servicio exclusivo de islas de carga de combustible para motos, un espacio donde también puede realizarse un servicio de mecánica ligera y encontrar lubricantes Castrol.

La Isla de Motos Castrol es un espacio de carga de combustible para motocicletas que cuenta con una marcación especial en el piso que



delimita el espacio exclusivo del resto de los vehículos, ordenando el tránsito en la estación y abogando por la seguridad vial. Cuenta también con un taller de autoservicio gratuito y una oferta de lubricantes Castrol especialmente elaborados para el motociclista.

Con la llegada de la Isla de Moto Castrol a Rosario, Santa Fe y Córdoba, sumadas a las de Concordia y Campana se comienza a trazar un recorrido nacional en el que los motociclistas contarán con espacios únicos para cumplir con las necesidades de sus vehículos.

La Isla de Motos se encuentra señalizada de una manera clara y llamativa, con cartelería lumínica alusiva y delimitación del espacio, para que todo aquel que ingrese a la estación de servicio distinga y respete el lugar. Además, la Isla cuenta con un espacio para colgar el casco mientras



se carga combustibles AXION energy a la moto y marcaciones de seguridad para cuidar al usuario y tendrán a disposición la línea de lubricantes Castrol exclusiva para motos. Los aceites para motos Castrol se clasifican en tres categorías: mineral, semisintético y totalmente sintético. Además cuenta con los sprays de limpieza de filtros, Castrol FOAM Filter Oil y lubricación de cadenas, Castrol Chain Spray O-R ■

ESTACIONES DE SERVICIO: YPF Y AXION REVELAN LOS SECRETOS PARA OFRECER MÁS QUE COMBUSTIBLE

Por: David Gil // Fuente: Mazalan Comunicaciones - Napse

Esta nota es presentada por

**ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL** Digital



Que los consumidores escojan siempre una misma marca y además la recomienden entre sus conocidos es el sueño de todos los comercios. Sin embargo, en la actualidad la retención de clientes va más allá de los productos o servicios, ya que las personas esperan recibir un beneficio adicional, según explicaron expertos de Napse, YPF y Axion durante el webinar “Estaciones de servicio: ¿cómo fidelizar al cliente?”.

A partir de la pandemia, el consumo de combustibles se redujo considerablemente en Argentina. “Al inicio del segundo trimestre del 2020, estas ventas se redujeron en un 60%, y tres meses después todavía estaba en el 50% de la actividad antes de la pandemia. A fin de año, los números

Espacio de Publicidad



aún estaban por debajo de los del 2019”, detalló Fabio Muscio, Director Comercial en Napse para la región Sur, para comenzar el webinar. Si bien la actividad se está normalizando, la tendencia del teletrabajo sigue aún extendida ampliamente y se estima que muchas empresas continuarán con este formato en el futuro.

En el encuentro virtual, los participantes destacaron que a pesar de que muchas empresas obtienen información de sus clientes a través de encuestas, buzones de sugerencias, redes sociales e incluso a partir de la frecuencia de visitas y compras que realizan, de poco sirve esta información si no utiliza para hacer promociones dirigidas a cada consumidor.

“Hasta hace unos años se enviaba un mensaje o promoción única para todos, pero se ha cambiado la lógica para atender a distintos segmentos de

Espacio de Publicidad

clientes y crear muchas propuestas de alianzas, ofertas de valor y acciones que se comunican en función de las necesidades de cada grupo”, explicó Guillermo Marcelo Pucciano, gerente de Marketing de YPF Serviclub. Por su parte, Fabio Muscio, mencionó que para las empresas es indispensable innovar e identificar los gustos y hábitos de sus compradores “para hacer una oferta de productos personalizada, además de lograr una experiencia de compra realmente muy satisfactoria, que es lo que ayuda a fidelizar a los clientes”.

En el caso de las estaciones de servicio, donde los automovilistas no



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

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

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



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



ven un diferencial en el producto en sí mismo, los dueños de los establecimientos están obligados a destacarse de la competencia a través de otros factores, como la atención del personal y la incorporación de servicios complementarios.

Al respecto, Sebastián Ariel D'Esposito, gerente de Marketing de Axion, dijo que el concepto de centro de servicio en estos lugares es fundamental, *“nosotros hemos probado diferentes iniciativas, por ejemplo ser un punto de retiro y entrega de autos de movilidad compartida, que es una iniciativa que ha dado excelentes resultados, porque se genera ese tráfico de gente que tiene que cargar combustible, además de que tienen consumos*

en las tiendas de conveniencia de la misma estación; hay que ir probando estas iniciativas y aprovechar que es un espacio de encuentro”, detalló.

En este sentido, Pucciano destacó algunas de las transformaciones que están implementado en las tiendas de conveniencia de YPF: *“Las estamos cambiando a una imagen y contexto nuevo, para que te sientas en un lugar más cálido, donde puedas hacer cosas como ir a almorzar o trabajar y mantenerte conectado, donde puedas cargar tu celular o conectarte a Wi-Fi, para hacer de las estaciones un hub de servicios de cara a los próximos años”.*

Parte del éxito de estos programas consiste en que la adhesión sea sencilla y clara, además de que las recompensas se transformen en bienes tangibles de valor para el cliente. *“Por ejemplo, en mayo ajustamos el cálculo de puntos para poder intercambiar, con puntos, desde cien hasta mil pesos de descuento en la carga de combustible; en un periodo de tiempo corto alcanzamos cerca de un millón de canjes, porque la gente se volcó en las estaciones para hacer válida esta promoción”,* indicó el gerente de Marketing de YPF Serviclub.

Sin importar el sector, la tecnología es la herramienta esencial para facilitar la gestión, aumentar la satisfacción de los clientes y medir los resultados de las estrategias, además de que en un futuro cercano

servirá para la integración de programas de recompensas entre varias compañías. “El consumidor busca la simplificación, porque ya está suscrito a varios modelos de fidelización de diferentes industrias, si logramos conjuntarlos en una sola plataforma estaremos ofreciendo un valor agregado único para ellos”, aseguró Sebastián Ariel D’Esposito.

“En el crecimiento y desarrollo de programas, con un escenario tan competitivo como el que hay, necesitamos hacer alianzas y uniones, ya que de manera aislada es cada vez más complejo estar presentes en la mente del consumidor”, concluyó Guillermo Marcelo Pucciano.

El siguiente encuentro de Napse Talks se llevará a cabo el 1 de septiembre, y en el mismo se abordarán las Estrategias de Power Sales en Latam. Los interesados pueden inscribirse de forma gratuita en webinars.napse.global ■



CONSEJOS BARD AHL

Esta nota es presentada por



Como sabemos, el frío y principalmente, las heladas, pueden afectar a varios elementos de un vehículo. Por eso, Bardahl cuenta con una línea específica para protegerlo.

TIR Concentrado

El radiador es una pieza fundamental para el buen funcionamiento del motor, lo cual es imprescindible proteger el mismo. TIR de Bardahl es un tratamiento integral para el agua del radiador, anticongelante, refrigerante, anticorrosivo y elaborado sobre la base de etilenglicol e inhibidores de corrosión del tipo carboxilatos de alta efectividad y larga duración. Además de disminuir el punto de congelamiento en invierno,

protege contra posibles rajaduras o fisuras en el block de cilindros y provee una protección de todo tipo de metales tales como aluminio, cobre, hierro, acero, soldaduras, bronce, entre otros.

Su uso, es práctico y sencillo: si el radiador está limpio agregar TIR al 50% del volumen total del sistema de refrigeración, completar con agua destilada o desmineralizada. Por ejemplo, si el radiador tiene una capacidad de 6 litros debe agregarse 3 litros de TIR y 3 litros de Agua desmineralizada con ello se logra una protección anticongelante.

Para Gas Oil (Con Anticongelante)

Agregado en el gas oil evita el congelamiento del combustible en épocas invernales, aumentando su fluidez y performance. Su uso mantiene el motor protegido, con menor gasto de mantenimiento.



Es apto para todo tipo de motores diésel con sistema Common Rail o Inyector Bomba (TDI, dCi, HDI, etc).

Para utilizarlo agite el envase previo a su aplicación y agregue al tanque antes de cargar Gas Oil. La dosis habitual es de una botella (Presenta-

ción 950cc.) cada 600 litros. En zonas de muy bajas temperaturas, o si el punto de congelamiento del Gas Oil es elevado, es recomendado duplicar la dosis.

Arranca motores instantáneo

Formulado con solventes oxigenados y detonantes de gran volatilidad, el Arranca Motores de Bardahl, puede ser utilizado en todo tipo de motores de combustión interna, de 2 o 4 tiempos, móviles o estacionarios que operen con moto naftas gas oíl o diésel oíl, tales como automóviles, camiones, tractores, motocicletas, motores marinos, motosierras, grupos eléctricos, cortadoras de césped, bombeo, entre otros. Su efecto es instantáneo y a su vez, es práctico y útil para llevar dentro del baúl del vehículo.



Lavaparabrisas con Anticongelante

Su fórmula exclusiva con alto contenido de alcoholes limpia la suciedad y descongela la nieve, escarcha y hielo de la superficie del parabrisas, me-

mejorando la visibilidad y aumentando la seguridad vial bajo condiciones climáticas adversas y temperaturas extremadamente bajas. El parabrisas es un elemento de seguridad clave, y por lo tanto requiere un mantenimiento adecuado. Una visibilidad deficiente aumenta considerablemente el riesgo de accidentes. Por otro lado, la utilización de agua caliente o la calefacción a temperatura elevada para descongelar pueden provocar rajaduras en el parabrisas por un cambio brusco de temperatura sobre la superficie del cristal. Asimismo, el uso de agua sin aditivar como agente de limpieza tampoco es aconsejable, ya que puede congelarse sobre el parabrisas cuando accionamos el limpiaparabrisas mientras conducimos como así también en el depósito del líquido, pudiendo provocar su rotura por dilatación del agua congelada. La utilización del Lavaparabrisas para Bajas Temperaturas garantiza un desempeño óptimo, contribuye a un andar más seguro y evita daños.



Cadena Líquida

Es fundamental tenerlo en el baúl del vehículo si se va a circular en lu-

gares con hielo o nieve. Este poderoso agente antideslizante es ideal para sacarte de un apuro cuando la nieve o el hielo hacen imposible la conducción por falta de adherencia del neumático al suelo. Cadena Líquida Bardahl es un producto diseñado para aumentar el coeficiente de fricción y mejorar el agarre en forma temporal, ayudándote a salir rápidamente de la situación de emergencia. Si bien no reemplaza el uso de las cadenas reglamentarias, debido a la facilidad de uso, practicidad y bajo costo, es altamente recomendable llevarlo siempre en el baúl del vehículo si vas a transitar sobre superficies heladas con temperaturas por debajo de 0°C. Formulado en base a resinas de origen natural, el producto se activa en contacto con la nieve o el hielo, formando una película viscosa sobre el neumático que aumenta notablemente la adherencia del mismo sobre la superficie, mejorando la tracción y la seguridad de conducción sobre caminos resbaladizos ■



LO QUE LE SUCEDE AL COMBUSTIBLE CON EL TIEMPO

Esta nota es presentada por



La vida útil de los combustibles, tanto la nafta como el diésel, es uno de los datos a tener en cuenta en el cuidado general del vehículo.

Con respecto a diversas situaciones por las que atravesó la gente ante la pandemia, fueron muchos los que dejaron en desuso sus vehículos. Entonces, cabe preguntarse ¿Qué pasa con el combustible a lo largo del tiempo? ¿Todavía sirve si no he utilizado el auto en ningún momento?

Durante un periodo largo de almacenamiento, los combustibles sufren un proceso de degradación. En relación a la nafta, un mes después de que ésta misma ingresa al tanque del vehículo, comienza con el proceso de degradación que se produce por factores químicos como la oxidación

que se produce por el contacto de los hidrocarburos con el oxígeno, y por factores biológicos que se genera debido a que los combustibles son compuestos orgánicos. Por otro lado, el biodiesel que tienen todos los combustibles diésel en el país, es una materia orgánica de origen vegetal que tiene un proceso de degradación natural más acelerado.

Para el mantenimiento del combustible:

Primeras cargas

Recomendar la utilización de aditivos tales como **Limpia Inyectores Nafta** o **Diesel**. Los aditivos poseen tres funciones específicas: disminuyen la degradación oxidativa del hidrocarburo, mantienen dispersos los materiales insolubles y, si tienen Biocida, evitan el desarrollo de microorganismos como hongos y bacterias. A su vez, indicar el uso de **Optimizador de Nafta** o **Gasoil** para mejorar el rendimiento. Este mismo otorga una combustión más completa y disminuye el consumo de combustible ■



RELACIÓN ENTRE VEHÍCULOS HABILITADOS Y ESTACIONES DE GNC

Fuente: ENARGAS

Se observa la evolución anual de los vehículos habilitados con Gas Natural Comprimido (GNC) y la relación entre ellos y las estaciones de carga de GNC en Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) durante el período 1998-2020, de acuerdo a los datos publicados por el ENARGAS. Se aclara que los datos utilizados corresponden al promedio anual de estaciones y al total de vehículos habilitados a diciembre de cada año de la serie. El análisis de la vinculación de los

Esta nota es presentada por



vehículos habilitados con GNC y las estaciones de carga se realiza a efectos de contar con un indicador que exponga cómo se fue desarrollando en cada provincia el mercado del Gas Natural Vehicular argentino durante las últimas dos décadas, para lo cual se relacionan dos variables fundamentales del sistema, que de forma individual tuvieron diferentes evoluciones. De esta manera, si bien las dos variables tienen diferentes intensidades en sus variaciones anuales, al igual que lo sucedido en el total país (ver Vehículos habilitados y Estaciones de Carga de GNC.Total País 1998-2020), en CABA el número de vehículos con

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS

INDUSTRIAS
EDIGMA
S.R.L.

- ENVIOS A TODO EL PAIS
- AMPLIO STOCK GALVANIZADO

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



GNC tuvo un comportamiento algo más volátil, determinando en forma primaria la evolución del indicador a lo largo de la serie. De esta manera, el patrón general observado es que mientras el número de vehículos habilitados experimentó una tendencia irregular de crecimiento, interrumpida por algunas caídas, las estaciones de carga tuvieron variaciones anuales casi siempre positivas con la excepción del 2005, 2012, 2013 y desde 2015 en adelante hasta 2020. El comportamiento diferencial de la evolución de los vehículos habilitados y de las estaciones de carga responde principalmente a que los primeros fluctúan de acuerdo a la evolución del precio del GNC en relación al de la nafta (ver Relación del precio del GNC con la nafta súper y Conversiones.Total País 2015-2020), variable altamente volátil, ya que responde a un mercado atomizado con bajo costo hundido.

Por otro lado, la evolución de las estaciones de carga responde a factores más rígidos, tales como la capacidad de acceder a un servicio firme de gas natural y corresponde a un mercado con un alto costo hundido. Teniendo en cuenta lo anterior, es posible distinguir tres etapas principales en la evolución del indicador. La primera, desde 1998 a 2006, que se caracteriza por experimentar una suba continua del indicador a lo largo de toda la etapa. Así, en 2006 se registró un aumento de un 126% con relación a 1998, como producto del incremento más visible de los vehículos habilitados (promedio anual del 12%) en relación a los puntos de carga, que se mantuvieron prácticamente estables, pasando de 148 en



Aryes
ENERGÍAS

Antonio Berutti 1853, Barfield,
B1828HOK, Buenos Aires,
República Argentina.
*5411 4242 6837
ventas@aryesargentina.com.ar

*54911 5997 0300
www.aryesargentina.com.ar
aryesenergias
aryesenergias



Comprometidos con el futuro de la energía

Ofrecemos desarrollos a medida para la implementación de soluciones de energías renovables en hogares, empresas, estaciones de servicio y grandes obras de arquitectura sustentable. Proyectos, venta e instalación de paneles solares, inversores y productos de energías no contaminantes. Tenemos una solución a la medida de tu necesidad. Conocenos.



Inversor



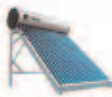
Paneles



Proyectos



Módulos solares



Termotanque solar



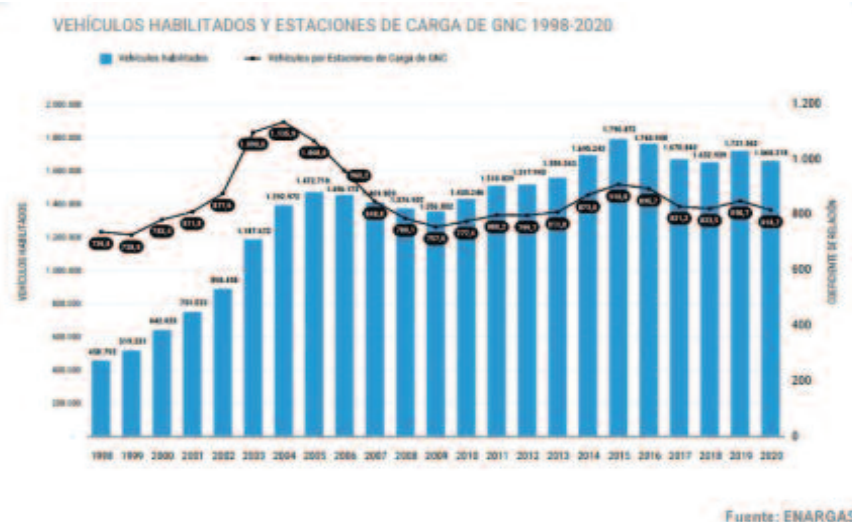
Baterías






1998 a 153 en 2006.

Cabe señalar que la evolución de los vehículos por estación durante estos años pudo haber estado condicionada en



alguna medida por la recesión de los últimos años de la Convertibilidad, en tanto este período culmina con el indicador creciendo y llegando al máximo de la serie, con 858 vehículos por estación en 2006. La etapa siguiente, que abarca desde 2007 a 2013, se caracteriza por registrar un descenso del indicador en un primer momento y hasta 2009, para luego experimentar una suba posterior hasta 2012. De este modo, en el primer momento el descenso del indicador se dio como producto de la disminución de los vehículos habilitados, que cayeron un 12% promedio anual hasta 2009, mientras que los puntos de carga se mantuvieron estables en 156. Posteriormente, la tendencia creciente del indicador se da como consecuencia del aumento de los vehículos (6% promedio anual) hasta 2012, mientras que las estaciones descendieron a 146 en 2012. Por último, desde 2013 en adelante el indicador experimenta una tendencia hacia la baja, con la excepción de 2016 y 2020, cuando se dan leves in-

crementos, finalizando la serie con 404 vehículos por estación en 2020. En este sentido, la tendencia decreciente de los vehículos por estación se originó en la caída del parque automotor habilitado, que bajó a un ritmo del 8% promedio anual mientras que los puntos de carga disminuyeron un 13%, pasando de 146 en 2012 a 126 en 2020. Así, el indicador en 2020 alcanzó valores 53% menores al máximo de la serie en 2006 (858) y 44% al 2012 (719). Finalmente, es interesante destacar que la baja en las conversiones de vehículos registrada desde el 2016 en adelante probablemente haya estado incentivada por las variaciones del precio del GNC y el diferencial con la nafta súper. Estas variaciones a su vez estuvieron originadas por el incremento de precios desde abril 2016, en un contexto marcado por las expectativas de aumento del precio del gas natural en el Punto de Ingreso al Sistema de Transporte (PIST), que fue efectivizado a partir de octubre de ese año ■





APOYAN INICIATIVAS QUE SE ESTÁN GENERANDO DESDE DIPUTADOS

Por: Pablo McCarthy // Fuente: FEC

El presidente de la Federación de Entidades de Combustibles, Julio Alonso y el Tesorero, Juan Carlos Basílico se comunicaron con la Legisladora del Bloque de Juntos por el Cambio, Lorena Matzén, para manifestarle el acompañamiento en todas las acciones que lleve adelante en pos de mejorar la estructura legal que ampare a las Estaciones de Servicio.

Los dirigentes se mostraron muy interesados en el trabajo que viene realizando tanto la diputada como demás integrantes del Congreso

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. Seguro 1837 - CABA



info@evocagroup.com.ar



Tel.: 54 11 4639-4300



por incorporar al sector de expendio minorista de combustibles en el trámite legislativo del marco regulatorio de la extracción, industria y comercio de los hidrocarburos.

“Nuestra entidad, según su objeto estatutario y según las acciones que emprendiera en el pasado, en defensa del interés gremial empresario del comercio minorista de combustibles, se encuentra interesada en aportar su experiencia y conocimiento de la problemática del sector expendedor, en particular, en orden a transparentar el mercado y poner límites a las distorsiones que afectan al mismo, distorsiones que perjudican a nuestros representados, como al consumidor de combustibles”, manifestaron.

De acuerdo a los dirigentes, el proyecto de la legisladora, contribuirá a establecer reglas que aseguren el equitativo acceso al mercado minorista de combustibles por todos sus actores, *“limitando prácticas*

lesivas de la libre competencia, frecuentes en nuestro medio”.

La entidad empresaria le transmitió a la diputada entre otros temas, que se deben tener en cuenta para atacar las causas de la crisis, *“el alineamiento vertical de precios y el abuso de posición dominante por parte de las firmas refinadoras, situaciones que, entre otras consecuencias, provocan manifiesta dispersión de precios minoristas en perjuicio de los consumidores del interior del país”.*

En ese mismo contexto, agregaron que *“resultan nocivos los efectos provocados por la instrumentación indiscriminada de exenciones impositivas que ocasionan, tanto migraciones interjurisdiccionales de consumos, como*

NIERI SURTIDORES

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

TOKHEIM **RINA** **PEI**

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

beneficios indebidos hacia consumidores no residentes en regiones exentas, con evidente daño a operadores minoristas localizados en zonas próximas a las beneficiadas por exenciones en el impuesto a los combustibles”.

Por último, coincidieron con la diputada en la importancia de incluir al sector expendedor en el tratamiento legislativo de cualquier norma que pretenda regular el mercado de hidrocarburos.

“Le hacemos presente que nuestra entidad se encuentra a disposición de esa Honorable Cámara de Diputados para aportar su conocimiento de la problemática que afecta a sus representados, en su inmensa mayoría pequeños

empresarios que prestan un valioso aporte a la creación de empleo de calidad y llevan sus invalorable servicios a todos los puntos geográficos de la República”, expresaron ■



INSPECCIONES INTI, DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

Por: David Gil // Fuente: FAENI Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de Santa Fe // CESGAR Cámara de Estaciones de Servicios, Garages y Afines de Rosario

Esta nota es presentada por



Fruto de las gestiones y reuniones mantenidas por CESGAR y FAENI, con funcionarios de la Secretaría de Energía a través de CECHA, con el objetivo de mejorar y clarificar la comunicación con dicha entidad, finalmente han recibido el detalle de la documentación que deben tener disponible las Estaciones de Servicio, al momento de las inspecciones, realizadas por el Instituto Nacional de Tecnología Industrial.

De esta manera, cada establecimiento podrá tener preparada - de antemano - la información y documentación que serán requeridas durante las inspecciones del INTI, y evitar la recepción de requerimientos



y posterior necesidad de completar el envío de la misma. Para facilitar el armado y estructuración de esta información, desde FAENI han diseñado carátulas con los títulos de cada requerimiento para que puedan usarlas como señalizadores en una carpeta.

Documentación requerida:

- 1) Constancia de inscripción de AFIP.
- 2) Constancia de habilitación municipal del establecimiento.
- 3) Acreditar el cumplimiento de la inscripción en los distintos registros involucrados:
 - Resol. 1102/04 bocas de expendio.
 - Resol. 1104/04 precios y volúmenes.

- Resol. 785/05 tanques aéreos.
- Venta GLP (Resol. 800/04).

- 4) Certificados de auditorías de seguridad (SE N° 404/94).
- 5) Identificación y capacidad de cada uno de los tanques.
- 6) Seguro responsabilidad civil vigente.
- 7) Las EESS sin bandera, deberán contar con copia de factura de quien provee combustible.
- 8) Las EESS con bandera, deberán contar con copia del contrato de suministro con la empresa petrolera ■

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
PEDI TU
COTIZACION
RECIBILA
EN TU MAIL

11-5997-0300

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

TUBERIAS FLEXIBLES

ZEPPiNi
ECOFLEX

YPF SUPERÓ SUS ÍNDICES PRE-PANDEMIA Y SOSTIENE SU RECUPERACIÓN



Por: David Gil // Fuente: YPF

En el segundo trimestre, YPF continúa con una sólida recuperación de la rentabilidad. El EBITDA ajustado fue de 1.084 millones de dólares, un 41% superior respecto del trimestre anterior y 100 millones de dólares más que en el mismo período de 2019 pre-pandemia.

El resultado neto antes de impuestos arrojó una ganancia cercana a los 18 mil millones de pesos en este período, más que duplicando los casi 7.700 millones de pesos del primer trimestre.

La compañía continuó con la ejecución de su plan de inversiones con

foco en el crecimiento de la producción de gas y petróleo. Durante el segundo trimestre del año, se invirtió 580 millones de dólares con un crecimiento de la producción de hidrocarburos del 6% respecto del trimestre anterior y un 6% adicional en el mes de julio. La producción total fue de 490 mil barriles equivalentes por día.

En particular, la producción no convencional proveniente del yacimiento Vaca Muerta tuvo un crecimiento del 22%. La producción de gas no convencional en áreas operadas por la compañía mostró un impactante crecimiento del 48%, lo que permitió superar ampliamente

POTIGIAN
EXCELENCIA EN DISTRIBUCIÓN

TRAYECTORIA
DESDE 1934
EXCELENCIA

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

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

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

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

goldfarb



los ambiciosos objetivos de abastecimiento contraídos en el marco del Plan Gas.

Por el lado del Downstream, la demanda local de los principales productos refinados tuvo un comportamiento mixto. Mientras la demanda de naftas cayó un 17% respecto del trimestre anterior como consecuencia de la reintroducción de restricciones a la movilidad hacia fines de abril y durante mayo, la demanda de gasoil creció un 7% impulsada principalmente por el sector agropecuario y las usinas eléctricas. Sin embargo, en julio se observó un fuerte repunte en la demanda de naftas que se ubicó solo un 7% por debajo de los volúmenes pre pandemia.



Por último, el flujo de caja libre terminó nuevamente en territorio positivo lo que le permitió a la compañía reducir aún más los niveles de deuda neta que disminuyó en 253 millones de dólares al final del trimestre, con una reducción de 600 millones de dólares en los primeros seis meses del año.

YPF ratifica su compromiso de inversión por 2.700 millones de dólares para este año y un crecimiento de su producción del 5% en petróleo y del 9% en gas en el segundo semestre comparado con el mismo período del año pasado ■

Kits VERISYM
Para detectar adulteraciones en los combustibles
Recupere el costo de los reactivos Verisym

Billingshurst 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

LOS COSTOS DEL TRANSPORTE DE CARGA

Por: David Gil

Fuente: FADEEAC - Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas

Esta nota es presentada por



FADEEAC elaboró el Índice de Costos de Transporte que muestra en julio un incremento del 6,32%, hecho que lo convierte en el más alto del año, luego de los fuertes aumentos evidenciados en enero (4,7%), febrero (6,3%), marzo (3,9%), abril (5,4%) y mayo (3,16%) de 2021.

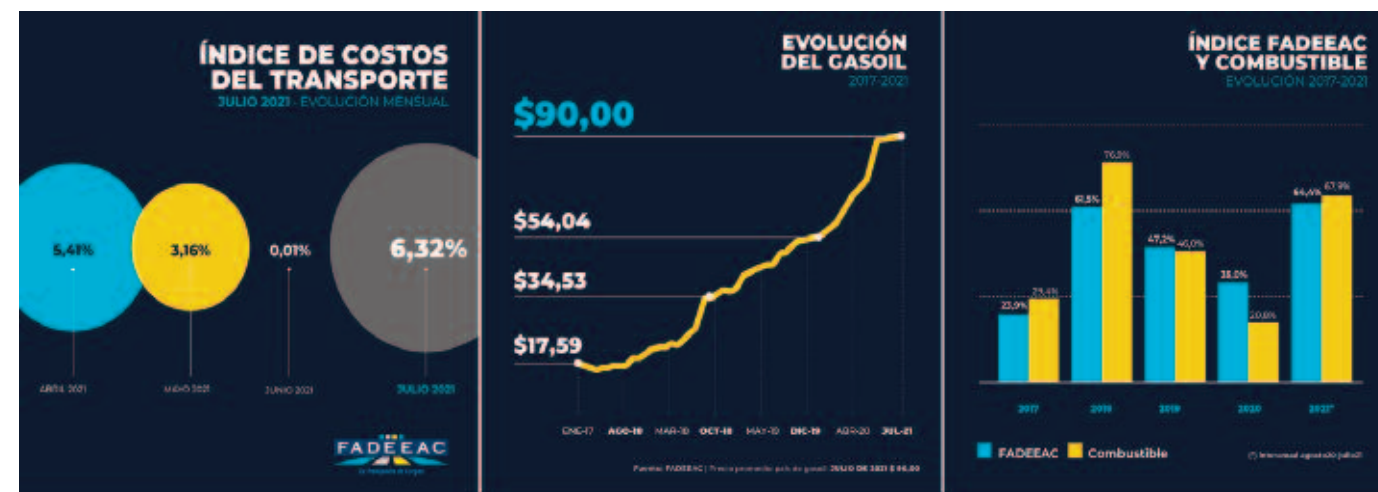
De este modo, en los primeros siete meses del año (enero-julio de 2021) el ICT FADEEAC alcanzó una suba de 33,6%, tras cerrar el año 2020 con un incremento del 35%, en un contexto económico también

caracterizado por una alta inflación minorista y mayorista.

En el mes de julio, los principales rubros que mostraron subas fueron Personal-Conducción (20%), incremento que se desprende del primer tramo del convenio rubricado en junio, Reparaciones (8,30%) y Gastos Generales (8,85%).

El estudio, realizado por el Departamento de Estudios Económicos de la FADEEAC, mide 11 rubros que impactan directamente en los costos de las empresas de transporte de cargas de todo el país, y es referencia en buena medida para la fijación o ajuste de las tarifas del sector.

A continuación, se destaca el nuevo aumento del Material Rodante (8,07%), en tanto que Lubricantes (2,5%) y Neumáticos (2,02%) exhibieron menores subas en julio, si bien continúan liderando el incremento de los rubros en el año (60,3% y 48,1% respectivamente). En



particular, el incremento en Neumáticos del 48,1% en 2021 se produce luego de liderar los incrementos de los rubros que componen el Índice de Costos en 2020 (71%) y 2019 (70%).

Cabe destacar que, al igual que en junio, el gasoil (-0,11%) prácticamente no se modificó luego de diez incrementos mensuales y consecutivos desde el mes de agosto del año pasado. De esta manera, el aumento promedio del gasoil alcanzó el 38% en los primeros seis meses, tras haberse incrementado 45,5% en 2019 y 77% en 2018.

El resto de los rubros (Seguros, Patentes y tasas, Peajes), excluyendo la variación en el costo financiero (6,20%), no sufrieron modificaciones en relación a junio.

Con el registro de julio, continúan los aumentos de los costos en el Transporte de Cargas, acumulando en el año un incremento del 33,65%, y operando, como se viene señalando, en un contexto económico inflacionario general, donde se proyecta que los costos de Transporte continúan ubicándose algunos puntos por encima de la inflación minorista. Se espera una progresiva recuperación económica en el año entrante teniendo en cuenta la excelente coyuntura del Sector Agropecuario y un importante crecimiento de la industria de la construcción, entre los sectores que muestran mayor dinamismo ■

LAS ESTACIONES DE SERVICIO EN EL “MATE GO”

Esta nota es presentada por



Por: David Gil // Fuente: Instituto Nacional de la Yerba Mate - INYM



El Instituto Nacional de la Yerba Mate, presentó una aplicación que brinda los datos referidos a la ubicación de las Estaciones de Servicio que ofrecen agua caliente, puesto que son puntos más que importantes y los mejores distribuidos a lo largo y ancho del país. “Mate Go”, como se llama la aplicación, le brinda al consumidor, una



nueva forma de llegar a las diversas marcas de yerba y estar informado sobre dónde encontrar agua caliente para su mate.

El INYM, con esta aplicación, quiere acercar el mate a cada rincón del país, brindando informaciones de utilidad sobre dónde adquirir la yerba mate, dónde conseguir agua caliente y conocer toda noticia que surja del mercado yerbatero.

El expendedor interesado en que se lo tenga en cuenta, deberá enviar un mail a recepcion@inym.org.ar, y solicitar ser agregado.

Cabe desatacar que la aplicación es totalmente gratuita y se puede descargar en el Play Store de Google (Sistema Operativo Android) y para los usuarios de Apple, en la plataforma Apple Store ■

QUIEREN QUE LAS ESTACIONES DE SERVICIO SEAN LOS ÚNICOS SITIOS HABILITADOS PARA RECARGAR LOS AUTOS ELÉCTRICOS

Por: Pablo McCarthy // Fuente: FEC

Esta nota es presentada por

**ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL** Digital



La Federación de Entidades de Combustibles está evaluando, junto a sus asesores letrados, la forma de implementación de las normativas que ya rigen en España para la instalación y funcionamiento de cargadores eléctricos.

www.autopartesweb.com

Juan Carlos Basílico valoró la predisposición de su colega y titular de CEEES, Jorge De Benito quien se manifestó abierto a la colaboración para firmar un convenio de interacción mutua entre las entidades del sector estacionero.

“Sabemos que dicha regulación no depende de nosotros, sino de la industria del automóvil, pero queremos estar preparados cuando estos proyectos que ya fueron anunciados por el mismo presidente de la Nación, se hagan realidad, con la convicción de que solamente sean las Estaciones de Servicio quienes estén autorizadas a cargar”, dijo Basílico.

A su turno, el abogado de FEC, Alejandro Tobalo detalló que *“estamos acercando las voluntades con la Secretaría de Energía, para definir la manera*



en la cual se legislará y se ejecutará la infraestructura de surtidores de baterías de litio, para lograr que se habilite en Estaciones de Servicio, como sucede en España”.

Recordó que en la Unión Europea ya poseen plazos estrictos de renovación del parque automotor y de modernización de las expendedoras tradicionales de combustibles, adaptadas a la modalidad eléctrica y de hidrógeno.

“Las charlas que venimos teniendo con nuestros colegas españoles, tienen el objetivo de interiorizarnos sobre cómo se está desarrollando la movilidad eléctrica y su correspondiente red pública de suministro, como así también de la regulación legal, convenios con distribuidoras eléctricas, pactos con proveedores de equipos de carga y acuerdos con la industria”, explicó Basílico.

Tal cual coinciden los dirigentes implicados en estas charlas, todo ello pasa en orden a asegurar que los expendedores locales puedan incorporar los nuevos dispositivos de carga a sus establecimientos, previendo colaborar en proyectos de regulación, según la experiencia europea.

“El expendedor debe tener en claro la irrupción de estas nuevas formas de movilidad y buscar incorporarse a un proceso de transición hacia esta u otras



fuentes de energía aplicadas, proceso en el que el combustible fósil va a ir perdiendo espacio en el mercado”, comentó Tobalo.

Finalmente recalcaron que “es tarea de las Cámaras de expendedores procurar que el empresario del sector no quede marginado de la incorporación de fuentes alternativas energía a la red de suministro, para lo cual también debe estar representado ante la autoridad de aplicación, como la Secretaría de Energía y participar en el diseño de la regulación estatal de este proceso de cambio” ■

GM E YPF FIRMARON UN CONVENIO QUE EXTIENDE SU ALIANZA HASTA 2023

Por: Rogelio Dell'Acqua // Fuente: YPF



GM e YPF firmaron un convenio que extiende su alianza estratégica que data desde 2005. Mediante una firma realizada vía streaming entre el presidente de YPF, Pablo González, y el presidente de General Motors Sudamérica, Carlos Zarlenga, ambas compañías extendieron hasta el 2023 esta alianza. También participaron de la reunión Sergio Affronti, CEO de YPF, Mauricio Martín, vicepresidente de Downstream, Leandro



Caruso, CMO de YPF y Federico Ovejero, Vicepresidente de GM Argentina, Paraguay y Uruguay.

YPF será proveedora de los combustibles YPF INFINIA y lubricantes ACDelco tanto para el primer llenado de todos los 0km que produce y comercializa la automotriz mediante su marca Chevrolet en la Argentina, como así también para la atención de todos los clientes Chevrolet en el Servicio de Post Venta.

Este acuerdo incluye a los Chevrolet Cruze que participan en la categoría del STC2000 con el Equipo Chevrolet-YPF. El Cruze se fabrica en el Complejo Automotor de General Motors en Alvear, Santa Fe y lidera el ranking en satisfacción de los clientes de Argentina medido por AutoAdvisor” I.

Carlos Zarlenga, presidente de GM Sudamérica, manifestó su satisfacción por ampliar nuevamente este convenio tan importante para ambas partes ya que *“potencia el beneficio que brindamos a nuestros clientes con productos de altísima calidad desde el momento que retiran sus vehículos del concesionario hasta cuando regresa al concesionario para el mantenimiento del vehículo”*.

En tanto Pablo González, presidente de YPF, señaló que *“esta alianza que renovamos con General Motors es una muestra de la confianza que logramos con nuestros clientes que nos permite generar alianzas de largo plazo como lo representa este acuerdo que comenzó en el año 2005 y seguimos renovando y ampliando con nuevos productos y servicios de la más alta calidad”* ■





TODOS LOS SERVICIOS PARA TU AUTO EN EL MÓVIL

PARAMIAUTO.COM
GEOLOCALIZACIÓN DE NEGOCIOS,
MARCAS Y PROMOCIONES



PARAMIAUTO.COM es una empresa de Grupo Faros.

Si querés que tu empresa aparezca en www.paramiauto.com escribinos a consultas@grupofaros.com

Google Play y el logotipo de Google Play son marcas comerciales de Google Inc.