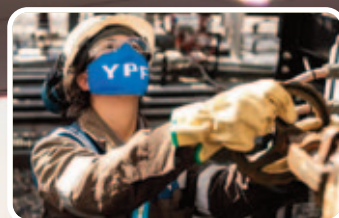


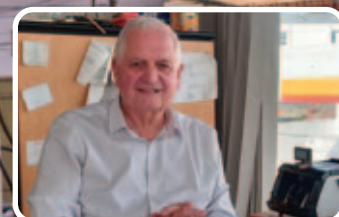
Año 11 • N° 40 • 2022 • Publicación Mensual •

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

EL ENVEJECIMIENTO DE LA FLOTA VEHICULAR ARGENTINA



LOS 100 AÑOS DE VIDA DE YPF




ENTREVISTAMOS A UNO DE
LOS REFERENTES DEL SECTOR,
EL ING. CARLOS CALABRÓ



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinosen 

PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO

TENEMOS TODO LO QUE NECESITA EN EL RUBRO AUTOMOTOR



EL ACCESORIO QUE BUSCAS



- Atención personalizada
- Logística y distribución a nivel nacional
- Flota propia de vehículos
- Productos homologados
- Exhibidores adaptados a cada punto de venta



DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL



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



MAGALLANES 6220 (7600) - MAR DEL PLATA - BUENOS AIRES

TEL: (0223) 655-0114 / 2235304926 | VENTAS@ACCESORIOSTOPAUTO.COM | WWW.ACCESORIOSTOPAUTO.COM



LOSI Y CIA

SOLUCIONES INTEGRALES PARA ESTACIONES DE SERVICIO

65 AÑOS ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA PETROLERA

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



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

FLOTA VEHICULAR CIRCULANTE 2021 EN ARGENTINA

Esta nota es presentada por



Fuente: AFAC - Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes, AFAC



La Flota Circulante en Argentina o Parque “Vivo” a fines del año 2020, estaba compuesto por 14.564.842 vehículos (incluyendo automóviles, comerciales livianos y pesados, no incluyendo en el reporte Acoplados y Otros Remolques). Ello representa un incremento del 1,88% con relación a la Flota Circulante en Argentina a fines de 2021, cuando fue de 14.840.010 vehículos.

El 47% de la flota circulante en 2021 en Argentina se encuentra con-

centrada en la provincia de Buenos aires y CABA. La provincia de Córdoba posee la segunda mayor flota del país, junto con Santa Fe y Mendoza suman el 23,8% de la flota total.

El parque automotor tiene un carácter dual en el que coexisten dos segmentos bien diferenciados de edades promedio, con un parque moderno y otro antiguo cada vez menor. Es recomendable que para análisis más cuidadosos se utilice la Flota Circulante que incluye unidades de hasta 20 años de antigüedad. La Flota Circulante de hasta a 20 años de antigüedad se mantuvo en 10,87 millones de vehículos.

En base a los datos de población total en el país, se concluye que al final



promotive»»



Fuente: DNRPA / Recopilado por promotive»»

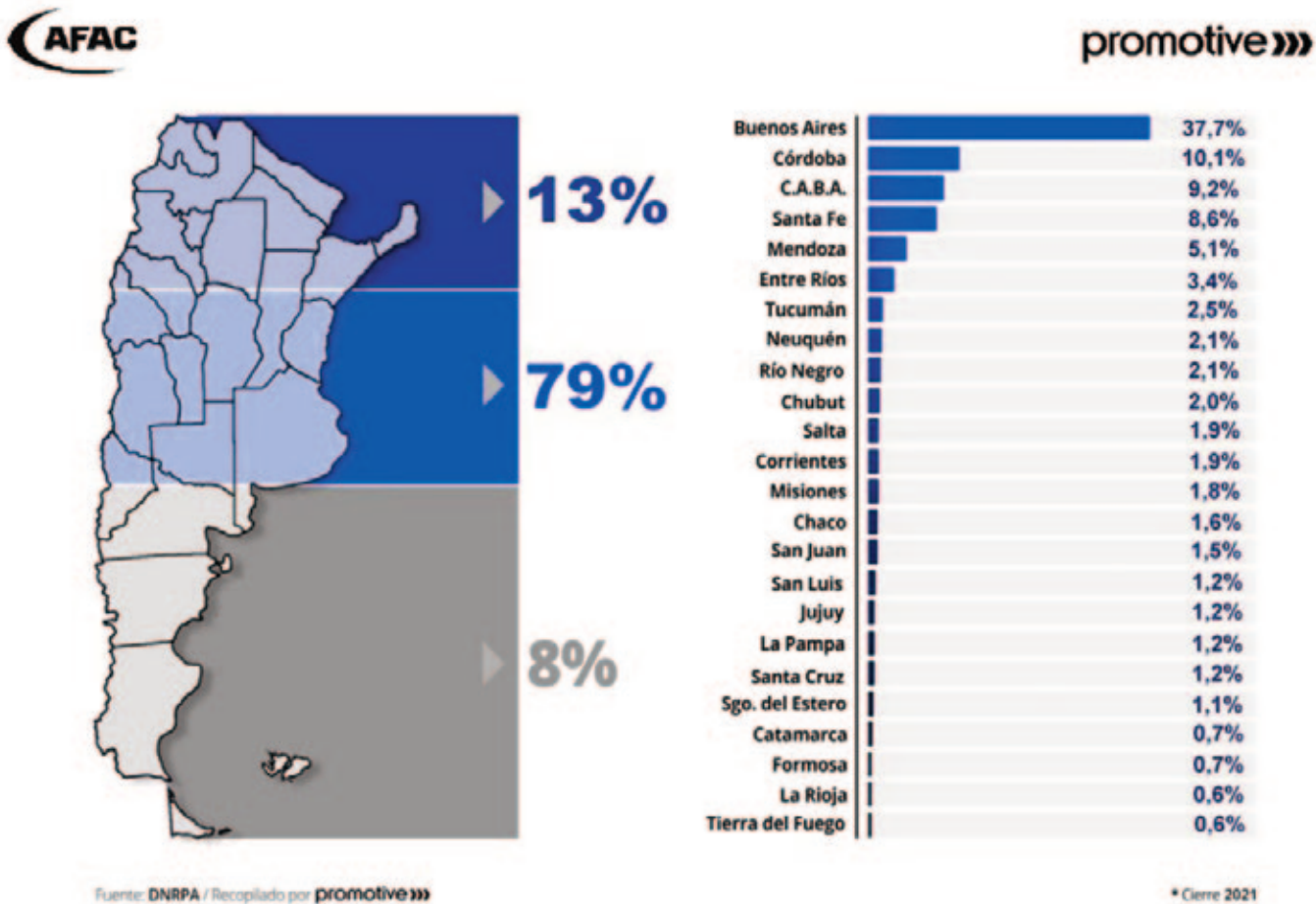
14.840.010 VEHÍCULOS



GNC = Aprox. **1.9 Millones** de Vehículos convertidos a GNC

de 2021 se mantiene en 3,1 habitantes por vehículo. El mismo ratio en México es de 3,4, en Brasil de 4,8, 1,2 en USA y 1,7 en Alemania.

Considerando la Flota Circulante en su totalidad, su edad promedio es de 12,1 años, pero si se tiene en cuenta sólo la flota de 2002-2021 la edad promedio es de 7,9 años, valores que aumentaron respecto al año pasado debido a la menor cantidad de incorporaciones y “envejecimiento” de la flota actual. La antigüedad del Parque Automotor fue 11,7 años en 2019 y 12 años en 2020. Para que la Flota Circulante mantenga la edad se deberían incorporar anualmente 1.226.000 vehículos.



Los vehículos con motorización híbrida (nafta/eléctrico) comienzan a aumentar su participación, cerrando el 2021 con una flota de 9.350 unidades, duplicando la flota al cierre del año 2020, impulsado por la oferta de vehículos de este tipo de motorización fabricados en la región. Para los vehículos 100% eléctricos, la flota circulante se incrementó de 109 a 175[2] unidades al cierre del periodo.

La flota vehicular está conformada por el 82,1% de automóviles, 14,1% de comerciales livianos y 3,8% de comerciales pesados, incluyendo camiones y ómnibus, sin considerar acoplados, remolques, motocicletas, cuadriciclos, maquinaria vial o agrícola.

Los vehículos exclusivamente a nafta representan el 70% de la flota y los Diesel el 19,4%. Las pickups son más del 68% de la flota Diesel.

En 2021 los vehículos convertidos a GNC aumentan su participación, alcanzando al 12,9% de la flota total circulante, fueron 12,3% en 2020 (hubo un aumento en la cantidad de conversiones).

El 70% de los vehículos sumados al parque automotor en el año 2021 corresponde a vehículos nafteros, la incorporación de vehículos Diesel es el 30% restante. Las pickups son más del 68% de la flota Diesel.

[1] La flota circulante se calcula en base a la información de la DNRPA

de los vehículos en condiciones registrales de circular. Los datos utilizados se corrigen con estimaciones de las tasas anuales de mortandad del parque automotor, basadas en dos bases de información: a) bajas de la DNRPA y b) bajas de las patentes recopiladas a través de vehículos siniestrados con baja declarada. Se coteja además con los vehículos asegurados en la Argentina (aprox. 12 millones) los cuales no representan la totalidad de la flota circulante ya que en la misma no se incluyen los vehículos no asegurados que se encuentran en falta con la normativa o se encuentran para la venta o consignación. Mayoritariamente el stock de unidades de agencias y concesionarios no mantiene activo el seguro obligatorio.

2 Vehículos eléctricos con Patente para poder circular en todo el país. ■

Este es el informe realizado en el marco del convenio entre AFAC y Promotive



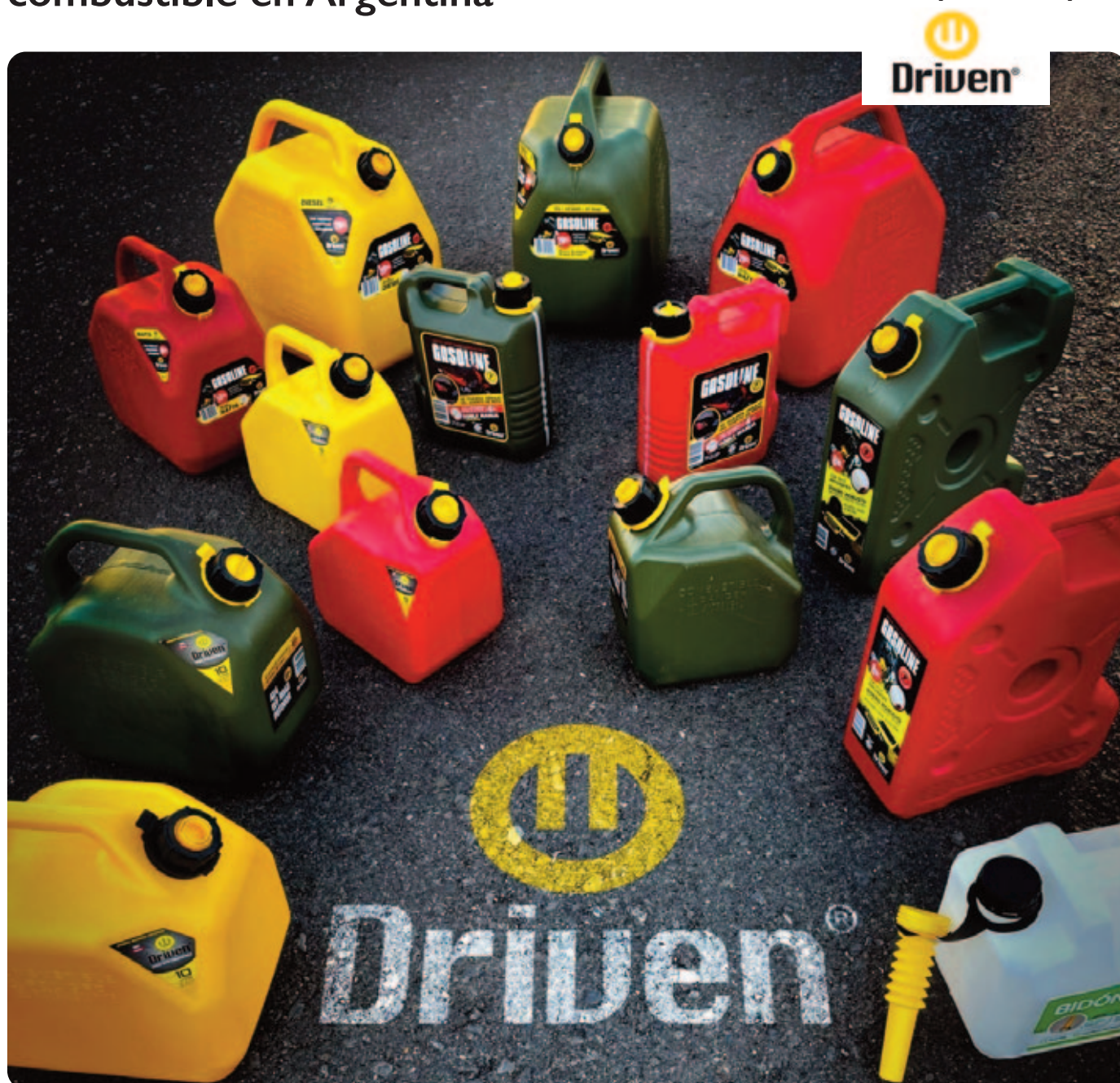
The image is a promotional poster for the Automechanika Buenos Aires 2022 event. At the top, there are logos for AFAC and the event itself. The main text reads 'automechanika BUENOS AIRES' and '11 - 14.10.2022 La Rural Predio Ferial'. Below this, it says 'Unite al evento de negocios para la industria de repuestos y servicios en Sudamérica.' The website 'www.automechanika.com.ar' and email 'automechanika@argentina.messefrankfurt.com' are listed. On the right, there is a section for social media with the hashtag #AutomechanikaBA and icons for Twitter, Facebook, Instagram, and LinkedIn. At the bottom, there is a silhouette of a car and the 'messe frankfurt' logo. A disclaimer at the bottom right states: 'Evento exclusivo para profesionales y empresarios del sector. Para acreditarse debe presentar su DNI. No se permite el ingreso a menores de 16 años incluso acompañados por un adulto.'

Espacio de Publicidad

DRIVEN, BIDONES PARA COMBUSTIBLE

Marca líder en fabricación y desarrollo de bidones para combustible en Argentina

Esta nota es presentada por



La demanda de los **bidones para nafta y diésel Driven** está en su pico más alto debido a que brindan y cumplen las normativas de seguridad de vigencia en Argentina

Espacio de Publicidad

DRIVEN, marca nacional número 1 de bidones profesionales aptos para el traslado de combustible, son productos que se utilizan tanto en la industria, el campo, para las máquinas de explosión, travesías 4x4 y auxilio vehicular.

Es muy importante que los envases de traslado de combustible sean homologados, estén certificados y garanticen el transporte seguro, que tengan buena resistencia a la presión, sobre todo para resistir a gases y/o vapores que emanan los combustibles, soportar golpes,



Espacio de Publicidad



mantener el combustible sin variaciones y facilitar la descarga con su sistema de pico surtidor antiviento.

Disponibles en distintos formatos de 4, 5, 8, 10 y 20

litros:

COLOR ROJO: NAFTA

COLOR AMARILLO: DIESEL O GASOIL

COLOR VERDE: MULTIUSO

El nuevo modelo de 4 litros, disponible en color rojo para nafta y verde multiuso está diseñado para ser transportado debajo del asiento de la

Espacio de Publicidad

moto, y tiene visor de litraje. Ideal para máquinas a combustión, generadores, cortadoras de césped y motosierras. Con doble manija para mayor comodidad a la hora de trasladar y verter.

“La marca DRIVEN la creamos con el espíritu de avanzar siempre, impulsar el movimiento; somos apasionados por los detalles de los diseños y la prolijidad, nos encantan los productos bien hechos, simples y de fácil uso. Somos fabricantes y distribuimos a todo el país. Nos interesa que con DRIVEN potencies tu negocio, hagas crecer tus ganancias y llegues a nuevos clientes. Te acompañamos en el proceso, brindamos material audiovisual y hacemos capacitaciones con tus vendedores”.

Contacta con nuestros asesores comerciales para maximizar tus ganancias: 2477 506300

¡Estamos para ayudarte! -

www.driven.com.ar



Entrevistamos a Rubén Bouzas, Presidente de Accesorios Top Auto

TOP AUTO, 25 AÑOS DE TRAYECTORIA Y UNA IMPORTANTE NOVEDAD



EA.- Para comenzar Rubén, hagamos una breve reseña de la historia de Top Auto

RB.- Hola a todos. Top Auto nace hace más de 25 años, con el objetivo de satisfacer las necesidades del mercado de accesorios para el rubro automotor, mejorando y ampliando el catalogo a lo largo de los años.

EA.- ¿Qué es hoy Top Auto? Y ¿Qué le ofrece al mercado de las Estaciones de Servicio?

RB.- Hoy Top Auto es proveedor integral de Estaciones de Servicio; contamos con productos homologados de excelente calidad y alta rotación, con código de barras para sistema scanner y exhibidores estratégicamente adaptados para las principales petroleras del país.

EA.- ¿Cuáles son las soluciones profesionales que le brindan a ese mercado?

RB.- Tenemos atención personalizada con vendedores exclusivos que regularmente realizan visitas programadas, ofreciendo atención directa con logística y distribución a nivel nacional, y con operativa planificada al servicio del cliente.



Espacio de Publicidad

Por eso, ofrecemos una propuesta acorde a las necesidades de tu sector:

- Alta frecuencia de visita en las bocas a través de nuestros Representantes de Ventas.
- Personal joven y altamente capacitado.
- Propuesta especial en higiene institucional, guantes de nitrilo, papel de limpieza y bobinas.
- Todos nuestros productos disponen de Código de Barra para Sistema Scanner.
- Contamos con nuestra especial División Estaciones de Servicios, lo que nos permite brindar una atención exclusiva a cadenas y Estaciones de Servicio.
- Propuestas permanentes de acciones promocionales y conjuntas.

EA.- Hablemos de los Productos y Marcas que comercializan.

RB.- Ofrecemos todo lo necesario en el rubro automotor: productos homologados de excelente calidad y alta rotación (con código de ba-



Espacio de Publicidad



rras para sistema scanner), exhibidores homologados estratégicamente adaptados para las principales petroleras del país, productos de cosmética automotor, accesorios, herramientas y equipamiento de almacenaje para talleres y gomerías, lámparas, fusibles, escobillas, accesorios en blíster, productos de seguridad e higiene. Somos distribuidores oficiales a nivel nacional de productos de primeras marcas: Silisur, Air Parfum y RD90, (marcas de primera línea en cosmética automotor), Irimo, Bahco, Trico, Wega, Brogas, Tacsá, Florestal, Matafuegos Horizonte, Cercrin, entre otras. Esta gran variedad la complementamos con nuestra marca propia de accesorios en blister TOP-AUTO y TOP-TRUCK e importación propia de otros productos para el canal automotor.

EA.-¿Hasta dónde llega la cobertura de los servicios que ofrece Top Auto, y con qué tiempo manejan las entregas?

RB.- Nuestros clientes son comercios especializados en el rubro Automotor, Casas de Accesorios, Casas de Repuestos, Estaciones de Servicio, Centros de Lubricación, Lava Autos, Casas de Equipamiento para Automotores, Hipermercados y Supermercados.

Tenemos envío sin cargo con nuestra flota propia hacia el centro y sur del país, las entregas se hacen de forma continua a la semana siguiente de la visita del vendedor y la toma del pedido.

EA.- ¿Mantienen permanentemente un buen stock de mercadería?

RB.- Parte de posicionar nuestros productos y nuestra empresa como líderes en la provisión de accesorios, cosmética, elementos de auxilio y emergencia automotor, es también contar con un stock continuo en el mercado al ser distribuidores oficiales a nivel país.

EA.- Rubén, ¿Por qué elegir a Top Auto?

RB.- Porque ofrecemos atención personalizada a cada cliente, el precio justo, acorde a la calidad de nuestros productos, y un constante seguimiento de los requerimientos del mercado para hacer que: “Top Auto” sea “La Marca” para el comerciante y “El accesorio que buscas” para el usuario.

EA.- ¿Cuál es el compromiso del Staff de Top Auto para con el cliente?

RB.- Pertenecer a Top Auto es formar parte de una gran familia donde contamos con personal altamente capacitado en cada área, y disponible para asesorar por cualquiera de nuestros medios, para poder brindar la confianza que nos marca después de tantos años de trayectoria.

EA.- ¿Alguna novedad que destacar Rubén?

RB.- Si, una muy importante para Top Auto; después de unos meses de espera, ya podemos oficializar que estamos habilitados como



Proveedores para las Estaciones de Servicio OPESSA de todo el país. Vamos a poder brindarles nuestros servicios y productos a toda la cadena, y que ofrezcan nuestros productos como muchos clientes ya lo hacen.

Como les dije, nuestra visión a futuro es posicionar nuestra marca como líder en todo el mercado automotor, para que la misma sea elegida en cada rincón del país como “La Marca” de accesorios predilecta tanto para los usuarios como para los clientes.

EA.- ¿Las formas de contactarse con Uds.?

RB.- Todos aquellos interesados pueden hacerlo por los siguientes medios:

MAIL: info@accesoriostopauto.com - ventas@accesoriostopauto.com

WHATSAPP/CEL: (0223) 15 5304926

TELEFONO FIJO: (0223) 655 – 0114

DOMICILIO: Magallanes 6210/20, Mar del Plata, Buenos Aires

Nos encontramos a disposición para cualquier consulta.

EA.- Estimado Rubén Bouzas, gracias por el tiempo brindado, y te pedimos una reflexión final a modo de

cierre de esta nota, despidiéndonos hasta todos los momentos

RB.- Nos gustaría poder seguir creciendo como marca a nivel nacional, como lo hemos estado haciendo día a día, gracias a nuestros clientes que nos eligen. Mediante la confianza que nos vienen brindando a lo largo de estos años, esperamos mejorar en todo lo que podamos para poder implementar los avances que nos traen estas nuevas generaciones, tanto en servicio como en productos, y así mediante el apoyo continuo y el trabajo en equipo, lograr que esta gran familia no pare de crecer. ■



Espacio de Publicidad

TECNOLOGÍA E IMAGEN PARA LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Esta nota es presentada por

SIXELS S.R.L.
EMPRESA DE SERVICIOS


SIXELS es Imagen, mantenimiento y desarrollo de tecnología para las Estaciones de Servicio de todas las banderas, y blancas también. Trabajamos sobre el panel con leds HD para cada producto, con 5 dígitos para carteles simple o doble faz.

La tecnología avanza a pasos agigantados, y hay que ponerse a tono con lo que viene. El tema electrónica es algo que venimos trabajando desde hace tiempo; a través de los años, hemos desarrollado un producto para mejorar la comunicación de los precios del combustible. En SIXELS hoy, podemos decir que tenemos un producto acorde a la necesidad del Estacionero.

RECAMBIO DE LED A 5 DIGITOS FACIL Y RAPIDO

CAMBIE su cartel de cinta aisladora a tecnología LED 5 digitos

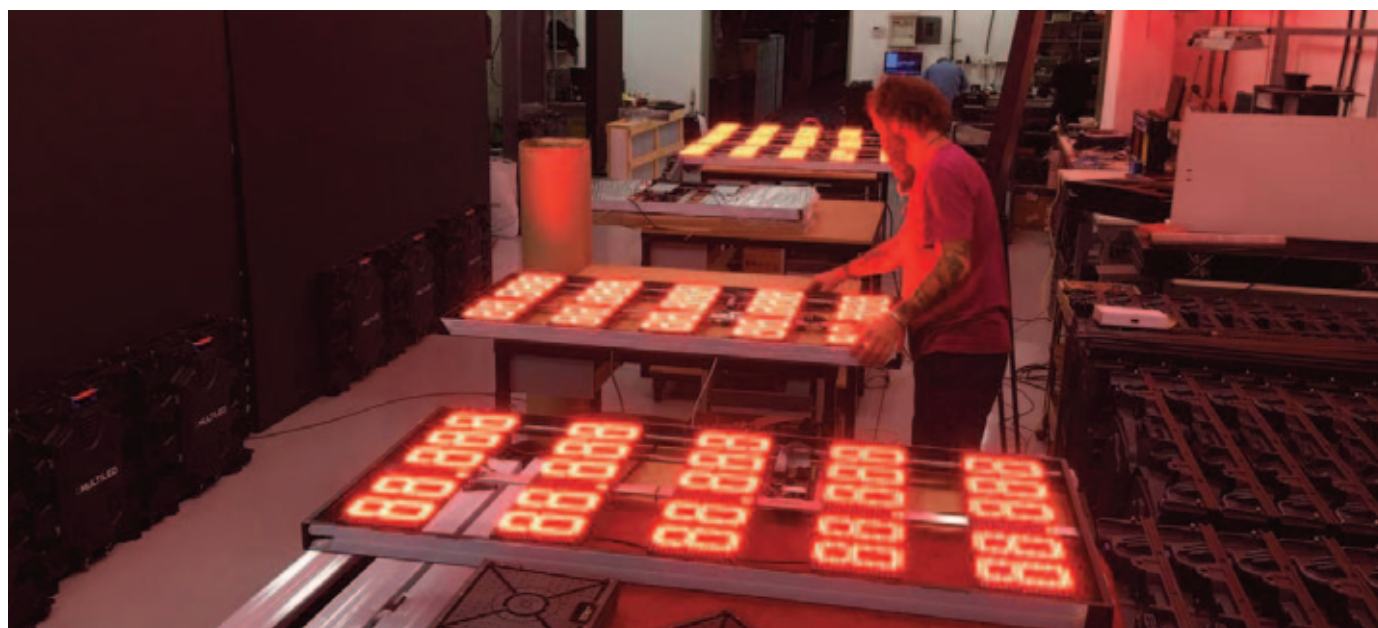
PRESUPUESTOS SIN CARGO

ENVIOS AL INTERIOR 11 6660-2764

Bandera Blanca

Almirante Brown 1065 / Ramos Mejía / Bs. As.

Espacio de Publicidad



Espacio de Publicidad



Por eso, como mencionamos anteriormente, estamos presentando e innovando los carteles de precios de LED hasta cinco dígitos con control remoto.

Fácil tanto para el recambio, como para la operación en sí. Y esto se puede usar en carteles nuevos como también en los ya existentes, adecuando el frente y usando su estructura.

Estos carteles son adaptables a todas las banderas.

Disponemos de 1,2,3,4 y 5 productos doble y simple faz.

No dude en comunicarse con nosotros.

SIXELS S.R.L.

Mensajes por Whatsapp | 11-6660-2764

Escríbanos: administracion@sixelsargentina.com

Espacio de Publicidad

SOFTWARE DE GESTIÓN EN LA NUBE QUE SIMPLIFICA LA ADMINISTRACIÓN DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO

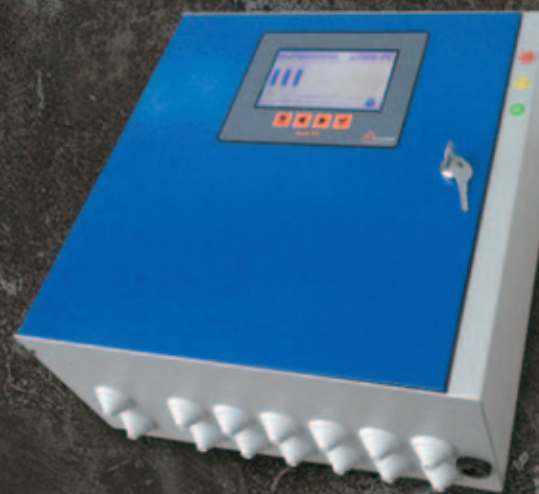


Head Office, El desarrollo tecnológico argentino que permite digitalizar las estaciones de servicio, optimizar recursos y mejorar la rentabilidad.

Head Office es un desarrollo de Pump Control que le permite al empresario de estaciones de servicio gestionar su negocio en tiempo real desde cualquier dispositivo y lugar del mundo. Al ser una solución en la nube, el usuario podrá acceder a todos los movimientos

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



de combustible que se realice en sus tanques, al detalle de todas las ventas de combustible y realizar un cierre de turno, día y mes de forma online y en tiempo real.

Al mismo tiempo, tiene a su disposición, un registro histórico de toda la información de su estación y reportes gráficos que le permitirán tomar mejores decisiones en su negocio.

Con Head Office y nuestro sistema de telemedición TANK Black, el expendedor podrá conocer en detalle el volumen de producto en sus tanques, recibir alertas por posibles fugas de combustible, niveles bajos de stock o de sobrellenado en su email y celular a través de Telegram. Junto a nuestro controlador de surtidores PAM+, con Head Office

contará con la información completa y en tiempo real de cada venta de combustible realizada, como litros o cm³ despachados, monto total, día, hora, mes y año del despacho y manguera desde donde se realizó la carga de combustible.

Para todos los negocios.

Head Office es una solución dinámica y de gran escalabilidad. Esto significa que no se limita a un solo modelo de negocio y a un tamaño específico de empresa. Nuestro software de gestión, se puede utilizar tanto en una estación de servicio como en una red de estaciones de servicio. Un caso de éxito es la implementación de nuestro controlador de surtidores por parte de la petrolera VOY en todas las estaciones de servicio. A través de head Office y PAM+, la empresa puede conocer el volumen de ventas de cada estación en



tiempo real y así optimizar el delivery de combustible, impidiendo que los expendedores se queden sin stock en sus tanques.

Por otro lado, nuestra solución en la nube también es muy utilizada para el control de despachos y consumo de combustible en flotas privadas de vehículos. Empresas con grandes flotas de camiones cuentan con nuestro sistema de control de despacho y Head Office para mejorar y resguardar su inversión en combustible. ■

Para solicitar más información sobre Head Office de Pump-Control, no dude en ponerse en contacto con nosotros, enviándonos un email a: ventas@pump-control.com y lo invitamos a visitar nuestro sitio web: www.pump-control.com.



HIELO EN BOLSA

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

AGUA DESMINERALIZADA

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



Más de 30 años
juntos a vos!!



Nuevos Productos

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



NOVEDADES

BOTANMOL SOBRE PROTECCIÓN TOTAL



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

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

Nuestros productos están específicamente destinados a utilizarse



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

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



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



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

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

- Desarrollamos, fabricamos y distribuimos una amplia gama de productos de plástico de las mejores tecnologías de protección.
- Continuamos con nuestra expansión geográfica y liderazgo en el mercado, manteniendo la excelencia en toda su cadena de valor.
- Satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través de Experiencia, Servicio y Confianza.■

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



Línea Profesional y OCS



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

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



Av. Seguro 1837 - CABA

info@evocagroup.com.ar

Tel.: 54 11 4639-4300

NOVEDADES DE INDUSTRIAS EDIGMA

Brindando soluciones metálicas con los más altos estándares del mercado, tanto en Línea de Productos como Estructuras a Medida



Si hablamos de rejillas de desagüe y tapas de inspección para las Estaciones de Servicio, no podemos dejar de mencionar a Industrias Edigma srl cómo uno de los referentes del mercado. Empresa Argentina que en sus 15 años de existencia ha logrado desarrollar un amplio catálogo de productos metálicos al servicio de las industrias de la construcción, de vital relevancia para el mundo Estacionero.

En este 2022, Industrias Edigma no sólo cumple 15 años de existencia,

sino también 10 años desde el exitoso lanzamiento de las líneas estandarizadas de productos. Para celebrar su aniversario, la empresa ha anunciado la incorporación de maquinaria robótica que en el segundo semestre del 2022 ya estará activa, a fin de ampliar significativamente la capacidad productiva.

También este año ha actualizado su catálogo, incorporando productos que son de gran interés para los Estacioneros. Las distintas líneas de productos fueron pensadas para cubrir diversas necesidades, tanto de capacidad como de resistencia. Para comprender mejor qué tipo de

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS

■ ENVIOS A TODO EL PAIS

■ AMPLIO STOCK GALVANIZADO

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

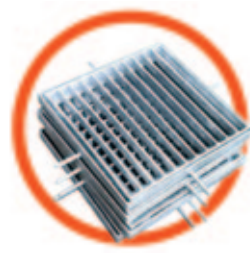
info@industriasedigma.com.ar



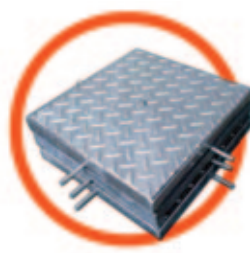
REJILLAS TIPO GUARDAGÜANADO R



REFUERZO ANTITRACCIÓN



REJILLAS TIPO GUARDAGÜANADO RBP



TAPA DE CÁMARA

producto es el más adecuado, es interesante explorar las diferentes líneas de productos.

La Línea R, se refiere a rejillas por metro lineal diseñadas para desagüe de amplios frentes cómo pueden ser los desagües perimetrales. Con modelos aptos para tránsito peatonal, vehicular liviano y de pesados (estos últimos con tránsito sólo de cruce).

La Línea RT, es la línea más reforzada, y está diseñada exclusivamente para aquellos sectores en donde los vehículos pesados realizarán maniobras o ejercerán tracción sobre las rejillas. Este año se han sumado modelos cuadrados a los ya existentes por metro lineal.

La Línea RBP, es la línea vehicular liviana (autos y camionetas) de rejillas cuadradas para desagües de puntos específicos.

La Línea RA, es la única línea de rejillas fabricada en chapa. Las RA son rejillas modulares/articuladas, con bisagras incluidas, por el momento con un único modelo de 30cm de ancho por 1 metro de

largo. Son rejillas que aceptan el tránsito de vehículos en general.

La Línea TP, se refiere a tapas cuadradas de inspección de cámaras. Realizadas en chapa antideslizante de 1/8 y con refuerzos internos que les otorgan resistencia para el tránsito vehicular de autos y camionetas.

La nueva Línea TT, se refiere a tapas por metro lineal tipo “trincheras”. Fabricadas en chapa de 1/8 con refuerzos en planchuela. Ideales para cubrir los cañeros de gas, electricidad, etc., otorgando fácil acceso a los mismos.

La nueva línea TH, es la línea de tapas de inspección para rellenar. De sólida estructura, han sido muy bien aceptadas por el mercado.

La empresa cuenta también con líneas de rejas de ventanas (línea RV) y líneas de accesorios como escalones para acceso a tanques y bases para tanques de agua. Siguiendo con el impulso de los tiempos que corren, la empresa lanzó este año su tienda online, www.tiendaindustrialedigma.com.ar destinada a quienes les resulta práctico comprar desde las plataformas digitales, especialmente práctica para pedidos de bajo volumen. ■

Para más información ventas@industriaedigma.com.ar ó llamar al (011) 5365-7691. www.industriaedigma.com.ar

NOVEDADES

DE ILUMINACIÓN BUENOS AIRES



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

Treinta y cuatro años de trayectoria, afrontando desafíos, fuimos guiados por las necesidades y exigencias de nuestros clientes, y por los avances tecnológicos en luminotecnia, para especializarnos en la innovación como método de concebir la actividad.

El siglo XXI nos presentó un nuevo desafío que no demoramos en

¿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

afrontar con espíritu e inmediatamente. La tecnología LED implicó una revolución en la concepción de los sistemas lumínicos, imponiendo nuevas formas de iluminar, redefiniendo principios de diseño, incrementando las exigencias de fabricación y haciendo hincapié en el impacto ambiental de nuestras acciones.

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

En Iluminación Buenos Aires nos encargamos de analizar problemáticas



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

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

- EMBUTIDOS
- EXTERIORES
- APLICADOS
- COLGANTES

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

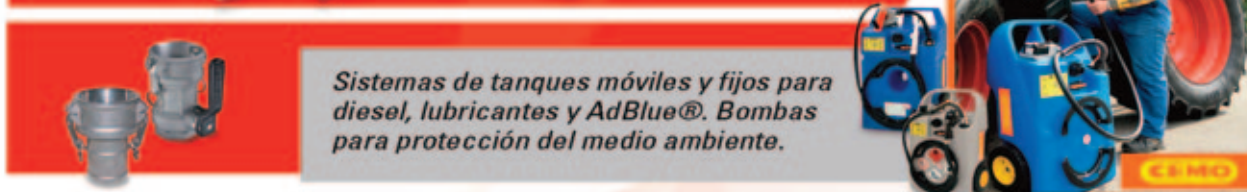
Para más información: www.iba.com.ar

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



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

LOS 100 AÑOS DE VIDA DE YPF

Fuente: YPF

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



La compañía de energía más emblemática de Argentina cumplió sus primeros 100 años, impulsando el desarrollo productivo de nuestro país, la creación de trabajo genuino, el progreso y la ciencia aplicada a la generación de soluciones de valor para el consumidor y para la industria.

En este contexto y con el objetivo de lograr el autoabastecimiento y constituirse en una importante generadora de divisas por medio de la exportación de petróleo, YPF renueva su apuesta y compromiso con



una mirada más amplia, potenciando sus inversiones en energías cada vez más limpias y sustentables que le permitirán producir barriles con menor impacto en emisiones de CO2 y, a su vez, transitar hacia un futuro con mayor penetración de energías renovables.

El 3 de junio pasado, se cumplieron 100 años de su creación, y en este tiempo, la compañía lideró la exploración y producción de gas y petróleo y la refinación y provisión de combustibles a lo largo y ancho del país; contribuyendo con la creación de pueblos y comunidades enteras; y desarrollando distintas unidades de negocio como Química, Aviación, Transporte y Agro, entre otras, para brindar soluciones a todos los sectores de la industria nacional. También creó Y-TEC, el puente entre el sector productivo y científico de YPF junto al CONICET, para generar nuevas tecnologías y soluciones que agreguen valor

en las distintas cadenas productivas de las que YPF participa.

YPF es reconocida por la cercanía a sus clientes, la calidad de sus productos y servicios que son parte de nuestra vida cotidiana, por su trayectoria, su presencia federal y por su rol protagónico en el desarrollo productivo de nuestro país. Pero también es reconocida por su liderazgo indiscutible y su visión de futuro.

Con el desarrollo de Vaca Muerta, la segunda reserva mundial más importante de shale gas y la cuarta en petróleo, se multiplicaron los recursos hidrocarburíferos de Argentina ratificando la oportunidad de alcanzar el autoabastecimiento energético.

Desde hace diez años, YPF ha liderado la actividad en Vaca Muerta desarrollando importantes eficiencias que le permitirán duplicar su producción en los próximos años, exportar crudo al mundo y gas a los



mercados regionales, y financiar las inversiones necesarias en el mediano y largo plazo para reconfigurar la matriz energética de nuestro país. Con la misma visión de futuro,

YPF ha iniciado la transformación de sus complejos industriales para adaptarlos al petróleo no convencional y adecuar la calidad de sus combustibles. También, inicio la renovación de la red de estaciones de servicio bajo el proyecto Estación del Futuro en el que se incorpora tecnología de vanguardia para darle la mejor experiencia a sus clientes a través de la digitalización, convertirlas en soluciones de movilidad multienergía y con una nueva imagen sustentable que ya se despliega y alcanzará en breve las más de 1.660 bocas que tiene en el país. ■

EL CUMPLEAÑOS 118 DEL AUTOMÓVIL CLUB ARGENTINO

Esta nota es presentada por



Fuente: Automóvil Club Argentino - ACA



El Automóvil Club Argentino cumple 118 años, y fue que en 1904, cuando el parque automotor del país llegaba apenas a los 250 automóviles, un grupo de propietarios decidió fundar una institución que defendiera sus intereses a través de actividades que difundieran el uso de esta nueva creación. Estos pioneros solían reunirse con sus vehículos en la intersección de las avenidas Sarmiento y Libertador General San Martín, donde años más tarde sería erigido el monumento a los españoles. Durante uno de esos encuentros, Dalmiro Varela Castex y

Nicanor Magnanini, le solicitaron al barón Antonio de Marchi, Pte. de la Sociedad Hípica Argentina, que le facilitara el local de esa institución para realizar una reunión muy especial. Fue así que, el 11 de junio de 1904 quedó formalmente constituido el Automóvil Club Argentino (ACA), mediante una sesión presidida por el propio barón de Marchi.

Dalmiro Varela Cástex fue elegido primer presidente del Automóvil Club Argentino, cargo que ejerció entre 1904 y 1908, en reconocimiento a este pionero de la automoción argentina y reconocido per-



Espacio de Publicidad



sonaje porteño. El papel que cumplió el ACA en pos de la difusión y aceptación del automóvil fue intenso y fundamental. En las primeras décadas del siglo desarrolló una serie de actividades, entre ellas, la organización de competencias deportivas, obras de infraestructura y los primeros salones del automóvil.

El 27 de diciembre de 1942, el ACA inauguró la sede central actual de Avenida del Libertador 1.850 en la Ciudad de Buenos Aires, y fue el entonces presidente de la Nación, Ramón Castillo, quien cortó las cintas ante el titular en ese momento de la entidad, Carlos Anesi.

En sus 118 años de vida, el ACA efectuó innumerables obras a lo largo

Espacio de Publicidad

y ancho del país, como Estaciones de Servicio, dependencias hoteleras, recreos, campamentos, planes de cobertura de salud, seguros de vida, del automotor, accidentes personales, y otros rubros.

El ACA es miembro de la Federación Internacional del Automóvil (FIA), de la Alianza Internacional de Turismo (AIT) y de la Federación Internacional de Tourings y Automóviles Clubes (FITAC).

Posee el poder deportivo nacional automovilístico (Autoridad Deportiva Nacional) delegado por la FIA, que la faculta para organizar y fiscalizar competencias nacionales e internacionales, como el Rally Mundial. ■



UN BUEN MOMENTO CON EL INGENIERO CARLOS CALABRÓ

Esta nota es presentada por



Tenemos la satisfacción de encontrarnos con un gran referente del sector, con quien abrigamos la suerte de conocernos desde hace largo tiempo.

Hoy, entrevistamos al Ingeniero Carlos A. Calabró.

EA.- Carlos desde ya, un gusto poder conversar con vos. Hablemos de vos y de la Estación de Servicio.

CC.- El nombre de fantasía es Don Antonio, obviamente era el nombre de mi padre. Una persona extraordinaria que no leyó ningún libro

de psicología, pero según los dichos de mi madre me sacó derecho.

Estamos en Boulogne, partido de San Isidro, Pcia. Bs.As. desde el año 1988. La primera construcción es de 1964. La Estación fue remodelada en dos oportunidades. Si bien llevo más de 42 años en el rubro, una persona puede vivir 30 años frente a una iglesia y no saber dar misa.

Cada Estación de Servicio tiene su impronta. Vendemos combustibles líquidos, GNC y shop.



Ingeniero Carlos A. Calabró

Tenía 8 años y pensaba ser Ingeniero y tener una Estación de Servicio. Durante mucho tiempo me pregunté como un chico a esa edad podía tener tan definido un horizonte. La respuesta me llegó muchos años después, cuando mi nieto de 5 años encintó las patas y respaldo de una silla con cinta scotch. Lo reprendí por malgastar un elemento de trabajo. Me miró y comentó a su abuela que yo no entendía nada de Arte.

EA.- ¿Cómo ves la actividad habiendo pasado el aislamiento social?

CC.- El 20 de marzo de 2020, el gobierno nacional decretó el aislamiento social, preventivo y obligatorio. Las Estaciones de Servicio fueron uno de los servicios declarados esenciales. Con guardias y muchas precauciones seguimos abiertos pero las ventas cayeron un 35 %.



En abril de 2020 la disminución de las ventas fue de un 66%.

Fueron meses muy duros, donde consumimos nuestro capital de trabajo para pagar lo imprescindible, y generamos deudas que todavía seguimos resolviendo, pagando intereses exorbitantes y honorarios de abogados, porque el reloj de ARBA bate records de velocidad.

Otro problema más sensible, fueron los casos de contagio de nuestro personal y de sus allegados. Destaco la gran colaboración de nuestro personal.

Respecto a la situación actual, si bien no tenemos un boom de ventas, estamos en una situación mejor. Fuimos muy afectados con el congelamiento de precios desde mayo del 2021 hasta enero del 2022 mientras nuestros costos de funcionamiento se incrementaron fuertemente.

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

CC.- Llevamos muchos años poniéndole ganas a tratar de dar un buen servicio.

Muchos clientes nos conocen y tenemos una buena relación. Nuestras playas de servicios son grandes, lo mismo que nuestra facilidad de estacionamiento y mucho espacio para vehículos de gran porte. Y de

acuerdo a comentarios de clientes, la buena atención del personal.

EA.- ¿Cómo es al cliente actual?

CC.- Hoy, todos estamos apurados. Llega el momento de pagar y una cantidad importante de clientes, paga con tarjetas de crédito o a través de plataformas (Mercado Pago) o Edenred. Estos nuevos métodos de pago han traído una ventaja muy grande para nuestros clientes y para las empresas que brindan el servicio entre clientes y nosotros, y también algunos inconvenientes. Las comisiones que cobran Edenred y Mercado Pago son exorbitantes, sumado a la cantidad de días que tardan en pagarnos. Me molesta mucho que Edenred, encima ofrece liquidaciones anticipadas a costa de cobrarnos un porcentaje. Siento como que me prestan mi dinero y me cobran un interés.



El banco central, a través de la comunicación A7305, recortó los días de pago de las tarjetas de crédito; lo mismo tendría que hacer con estas entidades. Por otro lado estas operaciones nos generan retenciones en el impuesto a las ganancias. Si bien lo recuperamos, estamos anticipando impuestos. Y también lleva más tiempo atender al cliente.

EA.- ¿Cuál es tu opinión sobre la forma en la cual se debe vender un producto o brindar un servicio?

CC.- Paso por una panadería, veo los Rogel, las tortas de almendras, chocolate y me sale el gordo de adentro. Paso por una tienda de ropa, veo esas remeras, camisas, pantalones...que bien le queda al maniquí.



Mi conclusión es que para vender, hay que exhibir bien. En el shop, la limpieza es fundamental, los empleados bien vestidos, atentos y ofreciendo buenos productos.

La pregunta que me hago es, ¿Cómo exhibo el combustible? (mi actividad principal)

No tomé alcohol, pero me resultaría interesante que el cliente mientras carga, lea que octanaje tiene, la cantidad de azufre, aspecto, libre de agua, transparencia, etc.

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

CC.- Toda mi vida la dedique a buscar otras inversiones, hoy en día me sacaron las ganas.

Como dice Rolo Villar; “Si trabajás pagás, si no laburás te pagan”.

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

CC.- Pagamos lo que corresponde puntualmente. Respetamos nuestra palabra, los respetamos. Saben que nos alegramos de una buena noticia en sus vidas, y nos causan tristeza sus penurias. Tenemos personal con muchos años trabajando con nosotros. En épocas complicadas de Covid, vacaciones y ausencias por razones personales, el resto del personal colaboró muchísimo y les estamos muy agradecidos. Soy

consciente de que no me aman, pero logramos una convivencia agradable.

EA.- Ing. Calabro, apreciado Carlos, otra vez gracias por tu tiempo, por tus sabias palabras, nos despedimos hasta todos los momentos, y te pedimos una reflexión final.

CC.- Deseo una Argentina mejor, que genere pasión por la inversión, de apuesta continua, de ganas de crecer, de tomar más empleados, de abrir nuevos negocios y de apoyar al emprendedor. Veo que se lo castiga con impuestos abusivos y se le ponen tantos palos en la rueda que hasta cierran sus puertas, o se van a probar suerte a otro lado. Deseo un gobierno con funcionarios idóneos cuyo único objetivo sea el progreso del país. Gente que cuando vaya a buscar trabajo, tenga un buen nivel de educación. Deseo un país que no expulse a nuestros jóvenes sino que les permita hacerlo grande. ■



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 telemetría 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 AGROPECUARIOS

- > 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.
- Telemetría de tanques.
- Buzón electrónico de dinero con contador de billetes.
- Control automático de flotas.
- ELAB 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

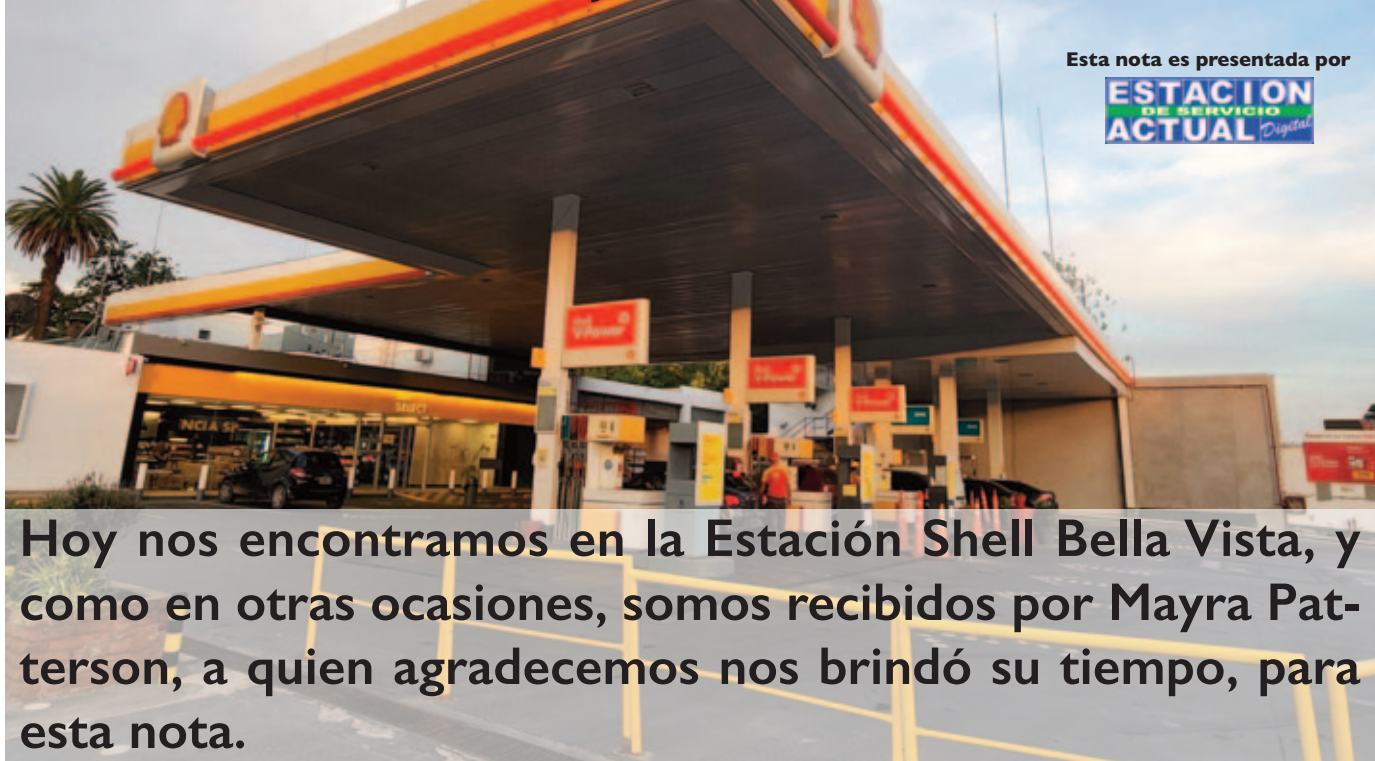
info@grupoaoniken.com.ar

GrupoAoniken

www.grupoaoniken.com

ESTACIÓN DE SERVICIO SHELL BELLA VISTA DÁNDOLE AL CLIENTE ATENCIÓN DIFERENCIADORA, AGRADABLE Y SINCERA

Esta nota es presentada por
**ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL** Digital



Hoy nos encontramos en la Estación Shell Bella Vista, y como en otras ocasiones, somos recibidos por Mayra Patterson, a quien agradecemos nos brindó su tiempo, para esta nota.

EA.- Mayra, ¿Qué nos puedes decir sobre Shell Bella Vista?

MP.- Bueno, Shell Bella Vista se ubica en Senador Morón y Gaspar Campos en la localidad de Bella Vista. Durante más de 20 años fue operada por Pedro Patterson, quien tomó la Estación en agosto de 1998, previamente había trabajado para Deheza SA. Hoy en día, y desde octubre de 2018, se encuentra operada por su familia (Mónica Pedraza, Mayra, Erica y Alan Patterson). En conjunto se mantienen los estándares y el objetivo que durante años han defendido y por los que han

trabajado arduamente, brindando un servicio de calidad y diferenciador, desde la calidad de su personal a la hora de atender, hasta ofrecer un espacio agradable al cliente.

EA.- ¿Cómo definís a tu Estación de Servicio y a su personal, y en qué se destacan??

MP.- Trabajamos constantemente con el personal, realizando capacitaciones y reuniones mensuales que permiten escuchar y conversar con el equipo de trabajo, se busca mantener al personal activo, interesado y comprometido, se ha vuelto a trabajar con competencias, premiaciones y compensaciones por desempeño y ventas.

Seguimos creyendo que las competencias y los desafíos son los que mantienen al personal motivado e interesado en tratar de mejorar y no bajar el rendimiento. Entendemos también que son la carta presentación de nuestro establecimiento, depende de ellos que un cliente se



vaya contento, pero sobre todo que decida volver y por eso es importante cada visita, como se dice “cada día cuenta”, por eso trabajamos también con los encargados para que estén atentos a su equipo de trabajo, para alentarlo, observar su desempeño, colaborarle, recordarle pautas, protocolos, promociones. El trabajo en equipo es fundamental para que todo salga bien.

EA.- *¿Proyectos en marcha o a futuro?*

MP.- A finales de 2021, apostamos a un cambio completo en imagen, modificando el shop para alinearse a los estándares de Shell Select, con el apoyo de Raizen Argentina S.A y el trabajo de la empresa Conintec SRL, han logrado cambiar la cara de toda la Estación de Servicio, logrando modernizar y maximizar cada espacio para brindar un lugar renovado, elegante, cómodo y agradable al cliente.

Realmente amamos lo que hacemos, estamos orgullosos de ser parte de esta gran compañía como es Shell y muy contentos de saber que siendo segunda generación la compañía apuesta a nosotros y nos acompaña en los cambios. Ponemos lo mejor de nosotros todos los días, estamos comprometidos a brindar un servicio diferenciador y posicionar a nuestra estación entre las mejores.



Estamos orgullosos de todo lo que logro nuestro papá dentro de la compañía. Él nos enseñó a que siempre se puede ser un poco mejor y que siempre hay que caminar porque todo cambia y en eso es en lo que trabajamos, por eso apostamos a este gran proyecto.

EA.- *¿Esas mejoras, cómo fueron tomadas por los clientes?*

MP.- Las reformas han dado no sólo mayor comodidad a los clientes, que hoy se encuentran con un amplio salón y un agradable patio exterior para el consumo, baños totalmente renovados y una nueva y mejorada variedad de cafetería y comida, junto a Nescafé, Distribuidora Cañón, Grandwich, Huertas del Pilar, GreenGo, entre otros. También ha mejorado el espacio de descanso para los expertos con la aplicación de la sala de descanso y los vestuarios que además han sido renovados

Espacio de Publicidad



en su totalidad. Han abierto nuevos puestos de trabajo en shop, ahora que cuentan con una cocina amplia y mejorada que les permite ofrecer una mejor variedad de alimentos. Este cambio era algo totalmente necesario, la Estación necesitaba una renovación que generara un impacto en nuestros clientes, que nos permitiera adaptarnos a las exigencias de ellos, que atrajera nuevos clientes, nuevas generaciones.

La pandemia nos mostró lo rápido que puede cambiar todo, y nosotros no nos queremos quedar atrás, queremos estar a la altura de las necesidades de nuestros clientes y por eso apostamos a los cambios.

Hoy Shell Bella Vista opera con Pedidos ya, Mercado Pago, Shell Box, y dentro de la plataforma Helixturnos luego de renovar también la

Espacio de Publicidad

bahía de lubricación mejorando su imagen.

Nos adaptamos rápidamente pero no dejamos de darle nuestro toque personal a nuestra estación, valorando a nuestros clientes particulares con promociones, descuentos, sorteos o detalles menores ajenos a la compañía, porque lo que nos importa es que vean que los valoramos, que nos importa que nos elijan, que nos importa que vuelva, que nos importa que se vayan contentos... y trabajamos mucho con los expertos para brindar una atención diferenciadora, agradable y sincera porque la fidelización va más allá de puntos, canjes y premios, pasa por estar atento a lo que el cliente necesita, en escuchar, en un gesto, una atención, un agradable saludo, un lindo comentario, en ver al otro y hacerle saber que importa.

EA.- Felicitaciones Mayra por lo que vienen haciendo hasta ahora, y nos despedimos hasta todos los momentos, no sin antes pedirte una reflexión final.

MP.- Este cambio no será el último, tenemos planes a futuro para seguir manteniendo la Estación en los mejores estándares en imagen y servicio, con el mismo objetivo de siempre: Estar entre las mejores estaciones de servicio del país y más !!■

“ALAS A LOS MOTORES” Y “PODERÍO A LA NACIÓN”

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



Ya que el 3 de Junio pasado, YPF cumplió 100 Años, es bueno mencionar, y tener guardado en nuestra memoria, que un símbolo de poderío que YPF le mostró al mundo, en una rica etapa de su existencia, fue su tremendo letrero luminoso, por aquel entonces, el más grande del planeta.

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

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

En su confección se habían aplicado los últimos conocimientos en lu-

minotecnia, y lo conformaban millares de lamparitas de diversos colores, que se alternaban con dispositivos especiales de interrupción. Las leyendas del anuncio, mostraban grandes objetivos y caminos a seguir, y se referían a la explotación del petróleo; y en las centrales que eran monumentales, se leía

**“ALAS A LOS MOTORES” y “PODERÍO A LA NACIÓN”,
y en una línea corrida más abajo “NAFTA Y LUBRICAN-
TES DEL PUEBLO ARGENTINO”.**

A ambos lados de las enormes letras centrales se desarrollaron dos alas de 130 metros cuadrados de superficie cada una con bajo relieve entre los que se destacan dos esculturas representando a gigantes que perforaban la tierra.

Al acto inaugural concurren el Presidente de la Nación General Justo, funcionarios, autoridades nacionales y extranjeras, y un pueblo muy orgulloso y esperanzado. ■



Espacio de Publicidad

NIERI CUBRE TODAS LAS MARCAS Y MODELOS DE SURTIDOR



Mantenemos, instalamos, reparamos y vendemos surtidores nuevos y reacondicionados.

Nuestro crecimiento a través de los años nos llevó a asistir a las principales petroleras del país: YPF, AXION, PUMA, DAPSA entre otras, proporcionándoles en forma directa todo tipo de soluciones.

A nivel País, la necesidad de servicios se va incrementando en forma exponencial, gestando así una ampliación de nuestros servicios, abarcando especialidades tales como: Eléctrica-electrónica, Tecnológica, Imagen, Sistemas, Telemedición, etc.

Espacio de Publicidad



De todo esto se desprende que actualmente nos encontramos en condiciones de asegurar un nivel de servicio diferencial y de excelencia, cubriendo todas las marcas y modelos de surtidor con las que cuenta cada Estación de Servicio.

Las instalaciones de NIERI Surtidores, se encuentran equipadas con las herramientas y equipos imprescindibles para la reparación, alistamiento, prueba y mantenimiento tanto electrónico como mecánico del surtidor de combustible.

También disponemos de equipos para el pintado de paneles y

contamos con un amplio stock de materiales para efectuar el recambio de los mismos.

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



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

Nuestra dotación cuenta con auditorías operativas que mediante controles sistemáticos y al azar chequea el servicio brindado por nuestro personal y nuestros subcontratados, para garantizar el cumplimiento de nuestros elevados estándares de calidad.

Nuestra asistencia es personalizada, lo que nos permite mantener la excelencia en todos los aspectos y servicios.

NIERI cubre todas las marcas y modelos de surtidor

Cabe destacar que NIERI Surtidores, es la primera empresa certificada, según normas ISO 9001 (Desde 2002 hasta la fecha), en el rubro de Mantenimiento, Reparación e Instalación de Surtidores. ■

Formamos parte del Petroleum Equipment Institute (2002), SICLAR (2010) y Metrología Legal, bajo el Nro. De Inscripción 5008.

Mensajes a: info@nisurt.com.ar

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

NOVEDADES DE **SURTIGOM** PARA LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Esta nota es presentada por



Con el paso del tiempo, SURTIGOM, crece y se destaca, superándose día a día en calidad y prestación de servicios, brindando una extensa diversidad de equipos y repuestos, dirigidos al trasvase y medición de combustibles.

Los servicios que se ofrecen, son los indicados para la necesidad de cada cliente, y su amplia capacidad logística, experiencia y responsabilidad, avalan a SURTIGOM, con sus especializaciones en:

- Fabricación de Surtidores para combustible nuevos y repuestos.

- Armado de equipos para trasvase y medición de combustible.
- Tanques Aéreos y Subterráneos para Combustibles.
- Protección catódica e Instalaciones Eléctricas en Estaciones de Servicio.
- Materiales Antiexplosivos y de Seguridad
- Automatización de duchas.
- Asesoramiento técnico para instalación de plantas de almacenaje.
- Acoples rápidos y especiales.
- Equipos de Aire

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

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

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

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

Espacio de Publicidad



Espacio de Publicidad

• Equipos de Medición

• Lubricación

Enfocándonos en productos, los más destacados para nombrar que SURTIGOM le brinda al mercado, son los siguientes:

- Accesorios para Tanques, Acoples, Calibradores e Infladores, Carreteles
- Caudalímetros y Medidores de Alto Caudal, Elementos de Control y Seguridad
- Equipos de Trasvase, Filtros para Combustible, Lubricación y Engrase
- Mangueras Surtidores y Descarga, Pistolas y Conexiones para Combustible, Repuestos para Surtidores, Repuestos para GNC, etc. ■

Más información: www.surtigom.com.ar



MAX POWER ALTO KILOMETRAJE 25W-60 DE BARD AHL

Aceite lubricante multigrado, especial para motores de 4 tiempos con alto kilometraje o consumo de aceite.



Max Power Alto Kilometraje 25w-60 de BARD AHL



Aceite lubricante multigrado,
especial para motores de 4 tiempos
con ALTO KILOMETRAJE o CONSUMO DE ACEITE.

¿POR QUÉ USARLO?

Porque posee una fórmula que brinda una película lubricante de mayor espesor, que mejora el sellado entre aros y camisas, disminuyendo el consumo de aceite, mejorando la compresión y protegiendo a motores que operan bajo condiciones severas, tráfico urbano y altas temperaturas. La combinación con aditivos detergentes y dispersantes, asegura una mejor lubricación desde el arranque en frío, evitando la formación de lodos y la corrosión del motor. Posee la tecnología MPV (Máxima Protección para el Vehículo) y XMC® (ACTIVADOR DE SUPERFICIE + ATRACCIÓN POLAR + FULLERENO + MOLIBDENO LÍQUIDO) que brinda una cuádruple protección contra la fricción y el desgaste.

BENEFICIOS

- *Disminuye notablemente el consumo de aceite y mejora la compresión.
- *Aumenta la vida útil del motor.
- *Mejora el arranque en frío.
- *Mejora la potencia y el rendimiento del motor.
- *Extiende la vida útil del aceite.

- *Provee máximo control contra el sedimento con reducción de depósitos.
- *Reduce el consumo de combustible.
- *Disminuye gastos por mantenimiento.
- *Buena fluidez a bajas temperaturas.

EFFECTIVIDAD

Performance garantizada a través de numerosos ensayos en motores*.

CAMPO DE APLICACIÓN

Para todo tipo de motor a nafta, GNC y Diesel con alto kilometraje o con alto consumo de aceite. Excelente rendimiento en condiciones de operación severas y tráfico de ciudad donde parar y arrancar es frecuente. Adecuado para las mezclas de combustibles como biodiesel, y nafta/etanol.■

Para conocer más de nuestros productos ingresá a:

TIENDA.BARDAHL.COM.AR

Más información: **www.bardahl.com.ar**



ACEITES
BARDAHL MAX POWER
SAE 25W-60 ALTO KILOMETRAJE
> Ficha Técnica del Producto

Presentación*



4 L

1 L

Envase

Botella

Descripción del producto

Aceite lubricante mineral especial para motores de 4 tiempos con ALTO KILOMETRAJE o con alto consumo de aceite. Genera una película lubricante de mayor espesor que mejora el sellado entre aros y camisas, mejora la compresión ayudando a proteger los motores que operan bajo condiciones severas, como altas temperaturas y tráfico urbano. La combinación con aditivos detergentes y la tecnología XMC, exclusiva de Bardahl, con cuádruple protección, asegura una mejor lubricación desde el arranque en frío y contribuye a evitar la formación de lodos y la corrosión. Para motores nafteros, GNC y Diesel con alto kilometraje o con excesivo consumo de aceite. Excelente rendimiento en condiciones de operación severas. Performance garantizada a través de numerosos ensayos en motores. Clasificación API SL/CF grado SAE 25W-60

Análisis típico

ENSAYOS	MÉTODOS	RESULTADOS
Aspecto	Visual	Líquido oleoso cristalino
Color	Visual	Marrón
Densidad a 20°C en g/ml	ASTM D1298	0,87 a 0,88
Viscosidad a 40°C en cSt	ASTM D445	240 a 260
Viscosidad a 100°C en cSt	ASTM D445	24,0 a 26,0
Índice de viscosidad	ASTM D2270	125 a 145
TBN	ASTM D2896	5

*En caso de ser necesario consultar por presentaciones especialmente desarrolladas para requerimientos de algunos fabricantes de motores industriales o estacionarios

Importante

ANTE CUALQUIER DUDA CONSULTAR INMEDIATAMENTE AL CENTRO NACIONAL DE INTOXICACIONES 0800-333-0160. Para mayor información solicitar la correspondiente Ficha de Seguridad (FDS) a nuestro departamento comercial.



www.bardahl.com.ar / info@bardahl.com.ar
Bardahl Lubricantes Argentina S.A División Productos Especiales
Pedro I. Rivera - Tel: (011) 4542-9155/9255/9355 - CP: 1430 - Bs. As. - Argentina

CONSEJOS DE INDUSTRIAS EDIGMA DE LA TRACCIÓN SOBRE LAS REJILLAS DE DESAGÜE PERIMETRALES

Esta nota está presentada por



A la hora de instalar una Estación de Servicio, remodelarla o efectuar un mantenimiento preventivo, es importante conocer las recomendaciones de los expertos, a fin de no realizar gastos innecesarios o no duraderos.

Industrias Edigma, empresa argentina, con 12 años de experiencia, se ha convertido en referente del mercado de rejillas de desagüe perimetrales, tapas de inspección y tapas trincheras, proveyendo a Estaciones de Servicio de todo el país. Su catálogo, pensado para reducir

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

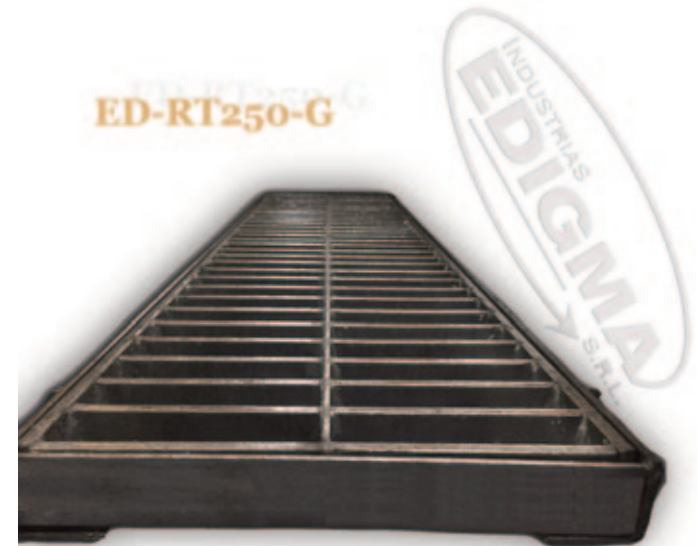
Antes de avanzar en la elección de los distintos modelos, al diseñar los canales perimetrales y sus rejillas, es importante tener en claro cómo será la circulación de vehículos dentro de la Estación. El primer paso es definir los sectores y determinar por donde transitan habitualmente vehículos livianos, como autos y camionetas, y por donde camiones, colectivos, u otros vehículos de gran porte.

Si bien es recomendable, a fin de maximizar la durabilidad, que las rejillas se transmiten de forma transversal, hay sectores donde inevitablemente los camiones, autoelevadores u otros vehículos de gran porte deberán maniobrar. Es importante utilizar rejillas anti-tracción,

ED-RT250-G



ED-RT250-G



en aquellos sectores por donde el tránsito de vehículos pesados puede traccionar sobre las rejillas, para evitar que al maniobrar sobre ellas, las mismas se debiliten o rompan.

La línea ED-RT de Industrias Edigma, fue diseñada para tránsito de vehículos pesados con maniobras, y cuenta con modelos de 25, 30, 40 y 50 cm. Si bien toda la línea RT es utilizada en centros de logística, plantas industriales, e incluso tendidos urbanos, el modelo ED-R250-RT es el favorito de los Estacioneros.

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

Para contactarse con la empresa para mayor información pueden enviar un mail a ventas@industriasedigma.com.ar o llamar al: (011) 5365-7691.

Espacio de Publicidad

EL MANTENIMIENTO DE ESTACIONES DE SERVICIO DE INSMETAN

Esta nota está presentada por:



En INSMETAN S.R.L. nos encargamos del Servicio Mecánico de Surtidores, mantenimiento de Estaciones de Servicio, Obras Civiles, Transporte, Industria y Agro.



Espacio de Publicidad



Contamos con una gran variedad de stock para la provisión de materiales, como ser Mangueras, Picos, Repuestos, Filtros, etc.; y realizamos reacondicionamiento de surtidores y servicio de mantenimiento mensual o esporádico.

A su vez nos especializamos en la Instalación de Tanques de Com-



Espacio de Publicidad

bustible, Cegado, Limpieza, Arenado y Plastificado de los mismos. También realizamos Retiro de Tanques, Instalación de Cañerías, Alquiler y Venta de Equipos Moss, entre otros trabajos relacionados.

Auditorías, Estudios de Suelo, Calibraciones, Puesta a Tierra, Protección Catódica y Pruebas Hidráulicas son otras de las tareas que complementan nuestra labor diaria.

La empresa se destaca por su cordial atención, eficiencia y rapidez, desde la confección de presupuestos hasta la realización de los trabajos.

Contamos con personal constantemente capacitado para resolver cada una de las solicitudes de nuestros clientes. Hemos trabajado con grandes marcas de nuestro país.

Somos una empresa líder en el mercado. Contamos con los mejores precios y la mejor atención.■



INSTRUCTIVO VERISYM: DETECCIÓN DE ADULTERACIONES EN COMBUSTIBLES

Esta nota está presentada por:



Según el Decreto PEN 1129/2001

Con el objeto de detectar Adulteraciones en los combustibles en la República Argentina, AFIP homologó los marcadores y reagentes VERISYM, que se deben utilizar: los sujetos pasivos del impuesto y los titulares de estaciones de servicio, bocas de expendio, los distribuidores, fraccionadores y revendedores de combustibles líquidos - Se deberán practicar ensayos, en forma individual y separada por cada recepción de combustible líquido.

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

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



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

ESTACIONES IMPULSAN LA SANCIÓN DE UNA LEY. BUSCAN UNA SOLUCIÓN A LA FALTA DE COMBUSTIBLES

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

Esta nota es presentada por



La medida prevé desgravar impositivamente la importación de naftas y gasoil, para que las petroleras puedan volcar más productos al mercado y que las expendedoras no sufran los quiebres de stock. Crece la preocupación dentro del sector estacionero por las consecuencias de los quiebres de stocks de combustibles, que deja al límite de la inactividad a los establecimientos o que los obliga a implementar aumentos para no perder rentabilidad.

Es por eso que desde la Confederación de Entidades del Comercio

de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina (CECHA) mantuvieron reuniones con diversos partidos políticos del país, con el objetivo de que se lance alguna medida para que merme el desabastecimiento y el límite de cupos de venta en las Estaciones de Servicio.

Carlos Gold, secretario de Relaciones Institucionales de CECHA, reconoció que hubo conversaciones para “propiciar un decreto de necesidad y urgencia (DNU) para desgravar impositivamente la importación de los combustibles, ya que el tiempo apremia”.

“Estamos en la búsqueda de soluciones, y planteamos que una de esas al-

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Kefren tiene la solución a los problemas que se le presentan. Servicio, calidad, plazo permanente, entrega inmediata, consultas de libre consulta y asesoramiento. Información permanente de los novedades del mercado, capacitación y mantenimiento. Respuestas de todos los productos y los seguros propios del mercado. Kefren atiende a todo el mercado de accesorios para Estaciones de Servicio y empresas a través de nuestra página web de datos actualizados por medio de nuestro sitio de correo electrónico informativo.

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	BOMBAS 220 VOLTIOS UREA
MEJORADOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR	BOMBAS SUZARAZA BLUE AG
PROZS PARA BOMBAS INDUSTRIALES	NOZZLE METERS K500
MEJORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE	NOZZLE METERS K40
	DISPENSER ST WITH METER + FILTER

KEFREN
accesorios 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
kefrenargentina.srl@speedy.com.ar • kefren@netizen.com.ar
www.kefrenargentina.com.ar



ternativas puede ser desgravar impositivamente la importación, de manera que, volcar el combustible al mercado resulte menos oneroso a las compañías petroleras. Es decir que las pérdidas sean menores y permita que el estacionero tenga un mayor margen de maniobrabilidad a la hora de vender”, explicó.

Esta problemática se debe en parte a que hay mayor demanda de los consumidores (abril se ubicó en el pico más alto de la historia con 1.295,8 Km³), pero se obtienen menos metros cúbicos de gasoil (se produce igual cantidad que hace doce años atrás), por lo que se genera la escasez en ciertos puntos del país.

Justamente, el gasoil es aquel combustible de mayor faltante, ya sea de

grado 2 (común) o grado 3 (premium), debido a que se trae desde el extranjero más de la mitad de los litros que se comercializan en las bocas de expendio, sumado a que el importado cuesta aproximadamente un 30 por ciento más caro que el producido localmente.

De todos modos, Gold vaticinó que ese problema de quiebres de stock persistirá durante este mes, pero estimó que “*en julio mermará porque se habrá cumplimentado gran parte de la cosecha agrícola y porque se dispuso importación de combustibles en barcos adicionales a los programados*”, lo que derivaría en mayor inyección de productos en el mercado.

Pero con la medida que analizan desde CECHA, prevén evitar una situación similar a futuro y que no se brinde un panorama en el que deba existir importación adicional a la programada.■





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

CECHA ENVÍA PROPUESTA AL SECRETARIO DE ENERGÍA

Esta nota es presentada por



Proponen que la App “precios en Surtidor” informe también si disponen de stock de combustibles

Es para que los consumidores sepan de antemano si la expendedora cuenta con producto para vender. La sugerencia fue elevada por CECHA al secretario de Energía, Darío Martínez.

En la búsqueda de amortiguar el malestar de los clientes ante la escasez de combustibles que se registra en las Estaciones de Servicio, la Confederación del Comercio de los Hidrocarburos envió una nota al secretario de Energía para incorporar un apartado en la App “Precios en Surtidor”, en la que se informe si disponen de nafta y gasoil para vender.

A los efectos de resolver esta situación y generar una genuina comunicación no solo para conocimiento de la dependencia y las empresas proveedoras sino también para el público usuario, la intención de la iniciativa es que se conozca en tiempo real el momento en que las expendedoras agotaron el stock como así también comuniquen por la misma plataforma cuando el mismo nuevamente se encuentra disponible para el despacho. Según explicaron en CECHA, esta nueva herramienta permitirá tener la información de abastecimiento que reclaman todas las actividades que requieren la provisión de combustibles evitando demoras innecesarias al poder programar anticipadamente donde proveerse, en un contexto donde las Estaciones de Servicio continúan no solo con cupos, sino también con serios retrasos que terminan ocasionando quiebres de stock. Vale recordar que “Precios en surtidor” puede ser utilizada libremente por los usuarios con una computadora o un celular, brindando la posibilidad de comparar y elegir el precio de nafta, gasoil y GNC y saber la ubicación de cada expendedora.

De acuerdo a lo detallado por la Secretaría de Energía, la aplicación tuvo exactamente 184.653 usos el último año, de los cuales 160.418 corresponden a sistemas operativos Android (predominan en el mercado) y 24.235 a teléfonos IOS, con un promedio de 400 por día. ■

POTIGIAN EN EXPO RED

Esta nota es presentada por

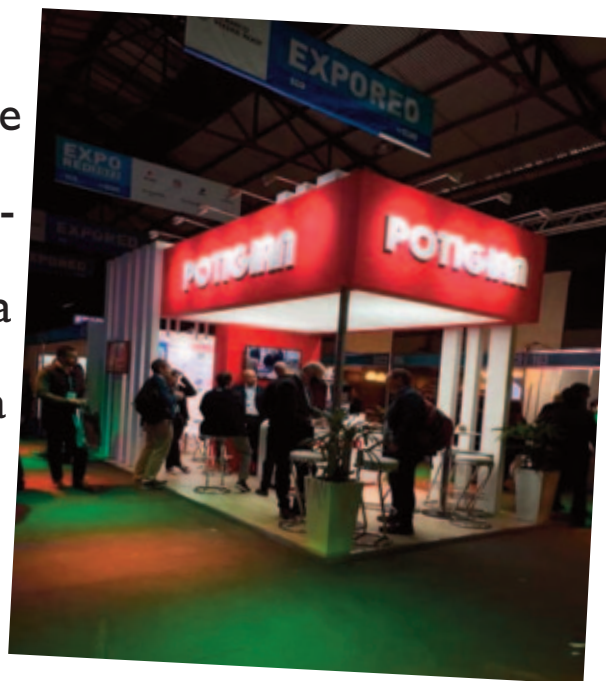


El pasado 04 y 05 de mayo se desarrolló Expo Red en Estudio Arenas. Exposición diseñada para impulsar la transformación de la Red YPF, la mayor red de comercialización de combustibles y derivados a nivel nacional, compartiendo el recinto los representantes de las empresas proveedoras de todos los rubros con los operadores que toman las decisiones de inversión.

Allí tuvo presencia **Potigian**, proveedor homologado de **Red Full de YPF**, donde participó como Sponsor del evento.

Potigian es líder en abastecimiento a Estaciones de Servicio. Lleva 88 años dedicándose a la logística y distribución y 20 años atendiendo a estaciones de servicio.

Actualmente abastece 1.500 Estaciones de Servicio semanalmente. Brinda compra centralizada de todos los productos que la tienda solicita, distribución nacional con flota propia, atención personalizada y cuenta con ejecutivos de cuenta dedicados.



La compañía cuenta con más de 10 categorías como, bebidas, descartables, almacén, electrodomésticos, perfumería, limpieza, entre otros. ExpoRed se realizó con el objetivo de facilitar la toma de decisiones de los operadores de YPF de todo el país, conectándolos con los principales proveedores de cada rubro, permitiéndoles conocer las propuestas e innovaciones de cada uno y con ello, potenciar y acelerar los negocios.

Temas para destacar: - Sponsor del evento - Apoyando a ypf ppal. cliente autoservicio - Líder en abastecimiento ■

Para más información: www.potigian.com.ar

POTIGIAN
LÍDER EN ABASTECIMIENTO A ESTACIONES DE SERVICIO

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

Brindamos

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

Entrega en 24 Hrs. con Flota Propia

Entrega Semanal con Flota Propia

Entrega Semanal por Expresos Líderes

Gracias por la confianza que nos dan día a día

YPF AXION Shell PUERTO RICO

@Potigian | @Potigianok | www.potigian.com.ar

goldfarb



GULF REALIZÓ SU EVENTO ANUAL SOMOS GULF 2022

Fuente: Gulf / DeltaPatagonia,

Esta nota es presentada por



El equipo de Delta Patagonia, Licenciataria de Gulf en Argentina, se reunió con toda su red de estaciones de servicios y agroservice con el objetivo de afianzar lazos, mostrar los proyectos que se lograron y establecer nuevos desafíos en conjunto. El lema de la reunión fue Pasado, Presente, y, principalmente, el Futuro de la red, la cual ya alcanzó las 100 Estaciones de Servicio identificadas con la marca desde su desembarco en el país.

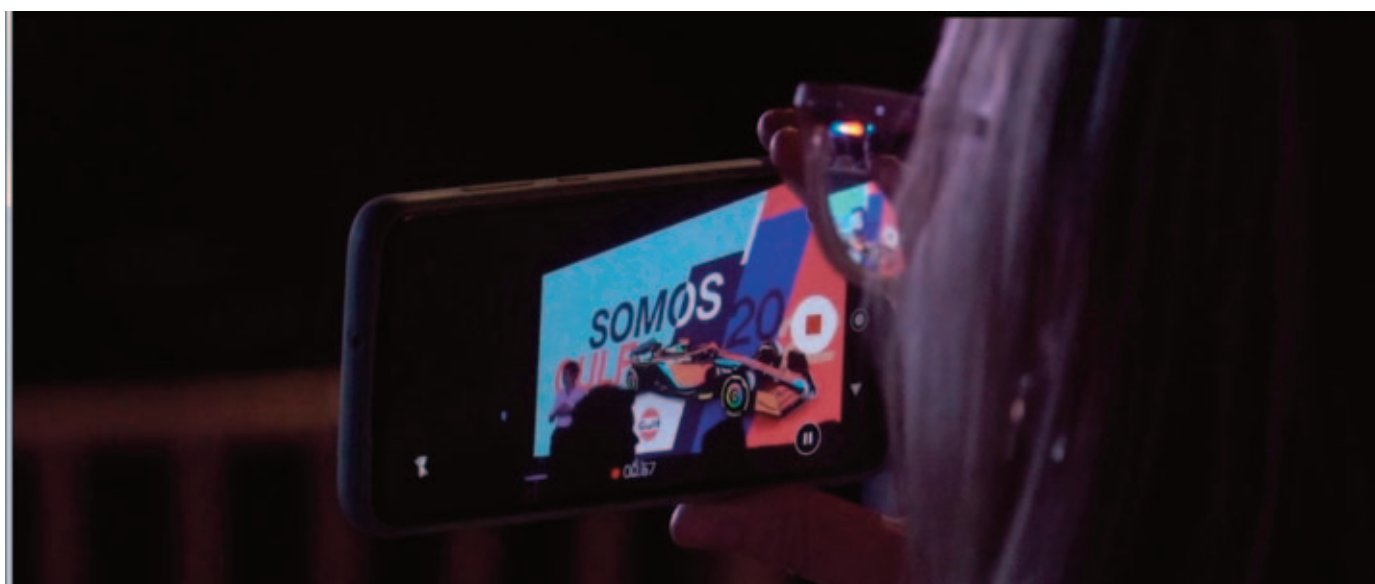
Con auditorio completo, la charla comenzó con la bienvenida del Gerente General, Eduardo Torrás, quien destacó que “el lema de Pasado, Presente y Futuro nos ayuda a definirnos. El pasado nos sirve para recordar cómo llegamos a esta reunión y los logros obtenidos en estos tres años de trabajo en conjunto. El Presente nos interpela como marca y grupo de estaciones de servicio en la región que sigue creciendo: y el futuro es nuestra estrategia y plan de trabajo como red. Este es el primer evento presencial que llevamos a cabo, pero va a ser nuestro gran evento anual para estar cerca a futuro”. Luego continuó, el Gte de Ventas y Planeamiento de Red, Federico Garzino hablando sobre el desarrollo de la Red Gulf e Identidad Gulf, el plan que plantea formar los cimientos de la cultura de Gulf en Argentina. Le siguió el Gte de Operaciones, Juan Pablo Casado con “Vender más y mejor” pensando en el contexto actual y los próximos



años. También nos acompañó el General Manager de Gulf Oil, Gastón Mienko, con los planes de Gulf como marca en la región y el desarrollo de los lubricantes en los próximos años. Finalizó, el Gte de Marketing, Fernando Mánica, junto a Laura Bignasco, Gta de Control de Gestión, sobre las estrategias de marketing y el nuevo consumidor de hoy, así como también de los desarrollos tecnológicos de la compañía.

Como invitado especial estuvo el periodista especializado en economía Claudio Zuchovicki, para presentar su visión del mercado de combustibles y la economía a nivel local, regional y mundial.

Además de las presentaciones, los invitados pudieron visitar la feria de proveedores para conocer los beneficios de las alianzas comerciales que la marca tiene en Argentina y despejar todo tipo de dudas en la



visita a sus stands. El evento finalizó con un cocktail junto a todos los invitados donde pudieron disfrutar de música, competir en un simulador de fórmula uno y compartir un momento distendido.

En tres años, la primera marca de Estaciones de Servicio del mundo logró estar presente en más de 11 provincias del país. Desde su desembarco cuenta con más de 100 Estaciones de Servicio en Argentina. El plan para el 2022 es llegar a 150 Estaciones embanderadas y que su visibilidad y presencia de marca continúe fortaleciéndose por este camino ■

MTK ACCESORIOS

¿QUERÉS VENDER MÁS EN TU ESTACIÓN?

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

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

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



OPERATIVOS DE CONTROL DE TRÁFICO ILEGAL DE GASOIL

El gobernador de Misiones y el presidente de YPF participaron del mismo

El gobernador de la provincia de Misiones, Oscar Herrera Aguad, y el presidente de YPF, Pablo González, estuvieron en la ciudad de Iguazú para participar y observar los operativos que realiza Gendarmería Nacional y la Aduana Nacional para evitar el tráfico de gasoil en zonas de frontera. Según informaron las fuerzas de seguridad, para esta modalidad delictiva se usan caminos secundarios o huellas vecinales, en horarios preferentemente nocturnos, y a través de vehículos no habilitados para cargar este tipo de productos. Se pueden utilizar camiones de carga a granel, “motocarga”, tráfico hormiga o transporte fluvial con pequeñas embarcaciones.

Para contribuir a limitar el consumo de frontera, YPF dispuso que todos los autos y camiones con patente extranjera sólo podrán cargar Infinia Diesel a \$240 el litro.

Además, localmente, la compañía aumentó sus volúmenes de refinación y de importación de gasoil para atender una demanda que mostró un crecimiento del 15% en mayo respecto al mismo mes del 2019. El 80% de ese incremento fue atendido por YPF que hoy representa el 55% del mercado del gasoil del país. Cabe recordar, que aproximadamente el 30% del gasoil que se consume localmente es importado.

En este escenario de un mercado en crecimiento, el tráfico ilegal en zonas de frontera profundiza la problemática por un aumento inusitado en las ventas de gasoil. Entre las provincias que registran los índices más altos de demanda se ubican Corrientes con un 66% de aumento (abril/2019 comparado con abril 2022), Mendoza con un 43,2%, Misiones con un 37,8%, Catamarca con un 31,1% y Entre Ríos con un 30,2%. ■

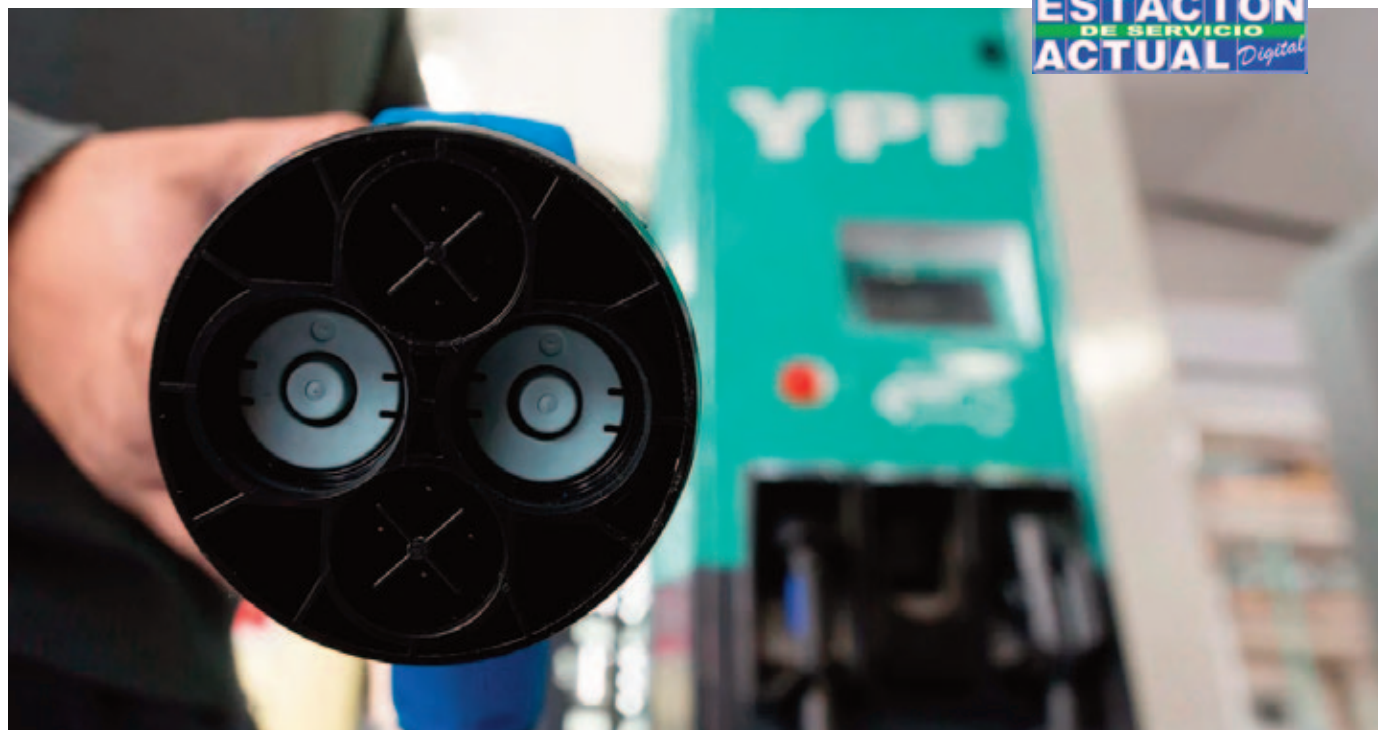


ESTOS CONCEPTOS DE MOVILIDAD TE AYUDARÁN A ENTENDER EL FUTURO QUE VIENE

Fuente: AOYPF - Asociación Operadores de YPF

Esta nota es presentada por

**ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL** Digital



Un recorrido por las principales tendencias que definirán el futuro de la movilidad, más allá de las tecnologías renovables.

El futuro de la movilidad en ocasiones parece no llegar nunca. Aunque las promesas de las novelas de ciencia ficción han quedado atrás en el tiempo, existen tendencias que comienzan lentamente a materializarse en diversas partes del mundo.

Los especialistas en movilidad futura consideran que muchos de los conceptos que a continuación se presentan serán claves para las ciudades y poblados del futuro, pero para ello hay dos requisitos esenciales que

deben cumplirse: conectividad plena y generación de energía limpia.

La conectividad plena refiere al funcionamiento pleno del internet de las cosas, es decir una conexión total de los aparatos eléctricos del hogar y de la movilidad, frecuentemente interactuando e intercambiando datos.

Una vez que los dispositivos puedan conectarse a tiempo completo a las redes móviles o de internet y comunicarse entre ellos y la generación de energía sea cada vez menos contaminante, podrán observarse fenómenos como:

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

Movilidad como servicio (Mobility as a service):

Hace referencia a los servicios de transporte compartidos, despojándose primariamente del vehículo como propiedad personal, mediante una red de alquileres temporarios. En este sentido, en algunas ciudades ya se observan estaciones de bicicletas y hasta motos eléctricas compartidas y los primeros experimentos de autos para alquiler temporario. El objetivo de esta tendencia es optimizar los espacios de los coches y aumentar la eficiencia del sistema de transporte.

Micromovilidad eléctrica:

Esta tendencia cada vez más presente en el mundo refiere a la utilidad de los scooters, monopatines, bicicletas y hasta patinetas eléctricas para trayectos de corta distancia. En algunos casos ya se ha visto el concepto de movilidad como servicio incorporado a la micromovilidad, aunque todavía sea un desafío para las empresas que lo promueven demostrar la potencial renta del servicio.

Tránsito inteligente:

Implica la conexión plena de los elementos que componen el sistema de transporte de una ciudad para una gestión autónoma y automática de sus recursos. Esto implicaría optimización de recorridos de trans-

porte público, actualización en tiempo real de semáforos y vías de circulación entre otras.

Conducción autónoma:

Otra de las promesas de ciencia ficción que cada vez está más cerca de concretarse. La conducción autónoma tiene 5 niveles: los niveles 1 y 2 son los que actualmente se encuentran en la mayoría de los vehículos. El nivel 5 sería un auto completamente autónomo, capaz de ser usado todo el día, optimizado para la movilidad a demanda o como servicio. Para que estos conceptos se concreten y las ciudades se transformen en urbes sustentables, se deberá desarrollar infraestructura acorde. Aún hoy muchas de las tecnologías necesarias para ello están en etapa de prueba pero ya hay algunas ciudades como Londres, Sidney o Dubai que lideran los esfuerzos para el desarrollo de ciudad más sostenibles, con vehículos alternativos, conectados, seguros y autónomos. ■



LA TRANSICIÓN HACIA EL USO DE ENERGÍAS LIMPIAS

Debaten el camino que deberán tomar las Estaciones de Servicio

Esta nota es presentada por



FECAC - Federación de Expendedores de Combustibles y Afines del Centro de la República
CECHA - Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina



“Un viaje al futuro del sector”, así describieron desde FECAC el encuentro con Jorge De Benito, presidente de la Confederación Española, y Nacho Rabadán, director general. Los referentes europeos visitaron la sede de la entidad.

Más de 100 operadores de la provincia de Córdoba participaron de la visita de Jorge De Benito, presidente de la Confederación Española de



Estaciones de Servicio, y Nacho Rabadán, director general, a la sede de Federación de Expendedores del Centro de la República (FECAC). En el encuentro, los referentes europeos expusieron su visión sobre el futuro del mercado, cómo está actualmente la economía española y lo que observaron en las Estaciones de Servicio cordobesas.

“Se derribó el mito de que lo próximo es la electromovilidad. Comentaron que cada país debe dar prioridad a las energías alternativas que tienen y que Argentina debe atender al hecho de que tiene gas para los próximos 200 años”, comentó Gabriel Bornoroni, presidente de FECAC.

Asimismo, De Benito fue quien indicó que en España solo hay un 2,7 por ciento de autos eléctricos y que la Unión Europea “obligó” a los países a seguir este camino. También señaló que en su país no se obtienen los hidrocarburos como en Argentina y que allí les urge la in-

dependencia energética debido al conflicto del gas ruso.

“Un auto eléctrico tarda 15 años en ser menos contaminante que uno de combustión interna y a los 7 años su batería debe ser reemplazada. Hoy es ‘más verde’ apostar a los biocombustibles y al gas”, explicó el presidente de la Confederación Española de Estaciones de Servicio.

También se expresó sobre el largo camino que como sector tuvieron que transitar para ser incluidos en las mesas de trabajo sobre electro-movilidad, empatizando con las dificultades que atraviesan los operadores argentinos en este sentido.

Junto a Rabadán, pudieron observar los diferentes modelos de negocio y sistemas de trabajo que llevan adelante las Estaciones de Servicio cordobesas durante un recorrido organizado por FECAC. Allí se realizó un intercambio enriquecedor con los empresarios sobre las diferencias y similitudes de cada experiencia.

Antes de su retiro, los españoles se presentaron con el equipo de la Federación y firmaron un Convenio de Cooperación Mutua.

“Quedamos en un acuerdo de reciprocidad para continuar trabajando juntos y generar acciones que nos permitan abrir esta ventana al futuro y aseguren que nuestras Estaciones de Servicio sigan siendo las garantes de la movilidad”, destacó Bornoroni. ■

NOVEDADES SOBRE RUEDAS MAYO 2022

Fuentes: ADEFA – ACARA - CCA



Subió la producción de automóviles

ADEFA, la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA) informó que, en mayo se fabricaron 46.422 autos, indicando una suba del 32,8% contra abril de 2021. El acumulado alcanzó a 195.306 ejemplares, o sea un 27,2% más que el primer cuatrimestre del año pasado.

Durante el mes pasado se exportaron 26.781 vehículos nacionales marcando un aumento del 34,4% comparado con abril de 2021. En los primeros cinco meses del año, se exportaron 180.157 unidades, un 27% comparado con el mismo período del año pasado.

Crecieron los patentamientos de 0 km.

Según datos de ACARA, la Asociación de Concesionarios de Automó-

tores de la República Argentina, el pasado mes de Mayo se patentaron 35.092 unidades, un 53% más que en Mayo de 2021, y un 9,9% más que en Abril de 2022. El acumulado anual es de 174.257 unidades, que significa un 1% más que en el mismo período del año pasado. (se vendieron 172.497 unidades). Cabe destacar que el 58% de los patentamientos informados den 2022 pertenecen a vehículos de producción nacional y el 33% a vehículos importados de Brasil.

Aumentó la venta de Vehículos Usados

La Cámara del Comercio Automotor (CCA) informó que en el mes de Mayo se comercializaron en Argentina 138.552 vehículos usados, una suba del 42,5% comparado con igual mes de 2021 (97.226 unidades). Si lo comparamos con Abril 2022 (130.364 vehículos), la suba llega al 6,28%. En los primeros cinco meses del año se vendieron 648.575 unidades, una suba del 1,31% comparado igual período de 2021 (640.208 vehículos).



ARGENTINA EMPEZÓ A SUFRIR DESABASTECIMIENTO DE GASOIL

Fuente: FAENI Federación Argentina de Expendedores de Nafta del Interior



FAENI, informó que Argentina empezó a sufrir desabastecimiento de gasoil a raíz del desfasaje entre el precio de venta y el de importación, lo que ha llevado a las petroleras a racionar las entregas a las estaciones de servicio y a aplicar cupos de venta. En los últimos días, la falta de gasoil puso en riesgo la cosecha de granos gruesos y no hay miras de que la situación mejore a corto plazo.

La falta de dólares ha sido uno de los problemas que aducen las petroleras. El gobierno, viendo la situación, anunció la flexibilización del



cepo a fin de paliar el reclamo de las petroleras. El presidente Alberto Fernández anunció junto al ministro de Economía Martín Guzmán que Argentina permitirá a empresas de hidrocarburos que aumenten su producción respecto al 2021 para acceder a divisas, pese a las restricciones existentes en el mercado cambiario. Habrá que evaluar cómo impacta esta medida.

Desde FAENI y sus Cámaras asociadas advirtieron que la situación de desabastecimiento que se padece en la actualidad data desde varios años atrás, debido a la imposibilidad que tiene la Argentina para autoabastecerse de combustibles.

Esto provoca “escasez” de producto, ya que “las petroleras compran caro” en el exterior y “venden barato” en Argentina. En años de Pan-

demia esta brecha de abastecimiento no aconteció, pero en la actualidad, con cuasi plena actividad, vuelve a visualizarse. La consecuencia inmediata de todo lo anterior es que las estaciones de servicio en las ciudades del interior del país operen con cupos de venta. Para el productor que necesita consumo a granel, lo que tiene a su alcance no es suficiente y por ende, no tiene garantizado el combustible para levantar la cosecha o lo consigue en el mercado mayorista, a valores mucho más caros.

La situación “agrava aún más” al sector de estaciones de servicio, que viene atravesando situaciones

muy difíciles desde 2018. Los estacioneros señalan que sus empresas, junto con los consumidores son los grandes perjudicados. Las empresas con cada vez menos rentabilidad son víctimas de la situación y no responsables y cualquier declaración que diga lo contrario es una falacia.■

KEFREN
FOR REFORMULA MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KALON KAT
100% Kerosene & Gasoline Additive

GASOILA
100% Gasoline Additive

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.

Twistax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9657/2953 - 4462-6329
 kefren@netizen.com.ar • info@kefrenonline.com.ar •
 kefrenargentina@speedy.com.ar • cpasacqua@tccnmail.com

www.kefrenargentina.com.ar

EL TRANSPORTE ESTA ALERTA POR EL DESABASTECIMIENTO

Esta nota es presentada por

VEHICULOS PESADOS

Autor: Vehículos Pesados - Fuente: FADEEAC

Más información en <https://www.fadeeac.org.ar/>

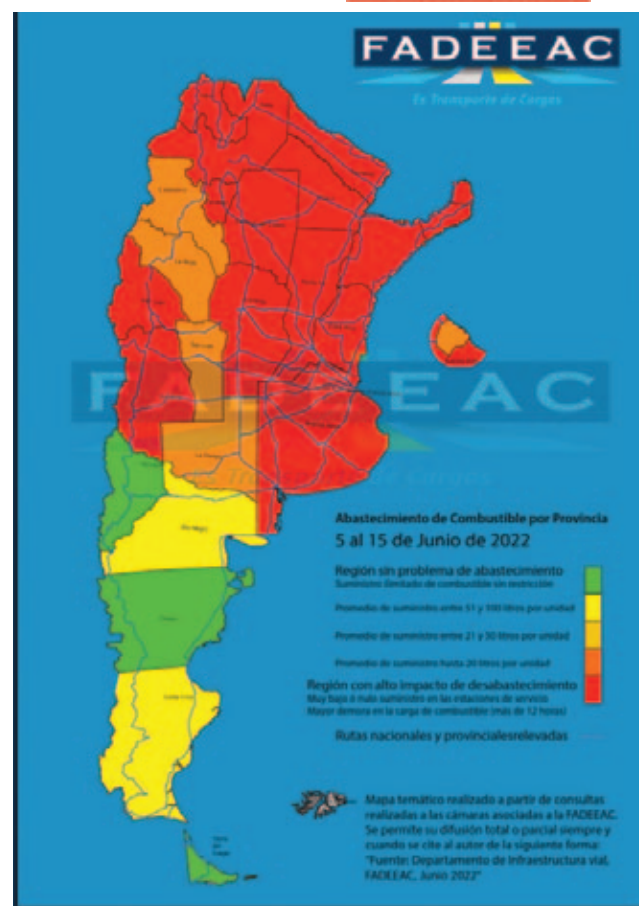
El “Mapa de abastecimiento de gasoil”, creado por técnicos de la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC), muestra que entre el 5 y el 15 de junio, 21 provincias presentaban problemas para acceder al mismo.

Hasta la muestra anterior, las provincias hidrocarburíferas de la Patagonia

eran la excepción. Sin embargo, ahora Río Negro y Santa Cruz aparecen en amarillo.

“Estamos frente a un efecto de manta corta: hay desvío de combustible desde el Sur para intentar compensar la situación de las regiones más complicadas, en el Centro y Norte del país”, dijo Roberto Guarnieri, presidente de FADEEAC.

“El gasoil al que podemos acceder es escaso y el precio, en muchos casos, discrecional. Esta situación enfrenta a dos sectores productivos clave para



el desarrollo del país: el agropecuario y el transporte de cargas”, agregó.

En abril, FADEEAC empezó a realizar una consulta semanal a sus asociados para relevar las condiciones de acceso al combustible, eventuales restricciones o faltantes, tiempos de espera y precios.

A partir de las respuestas de conductores y propietarios de camiones de algunas de las 4.400 Pymes que integran las 43 Cámaras de transporte nucleadas en FADEEAC, se conformó este “semáforo virtual” que tiene como objetivo monitorear en tiempo real la disponibilidad de combustible en la Argentina.

A la fecha, con más de 1.100 respuestas procesadas, el mapa muestra:

- 14 provincias en rojo
- 5 provincias en naranja
- 2 provincias en amarillo
- 3 provincias en verde

El 94% de los transportistas de carga que respondieron a la consulta sufrió algún tipo de dificultad (cupos, tiempo de espera, precios más elevados que los oficiales en surtidor, etc) a la hora de intentar repostar.

Ley de Abastecimiento

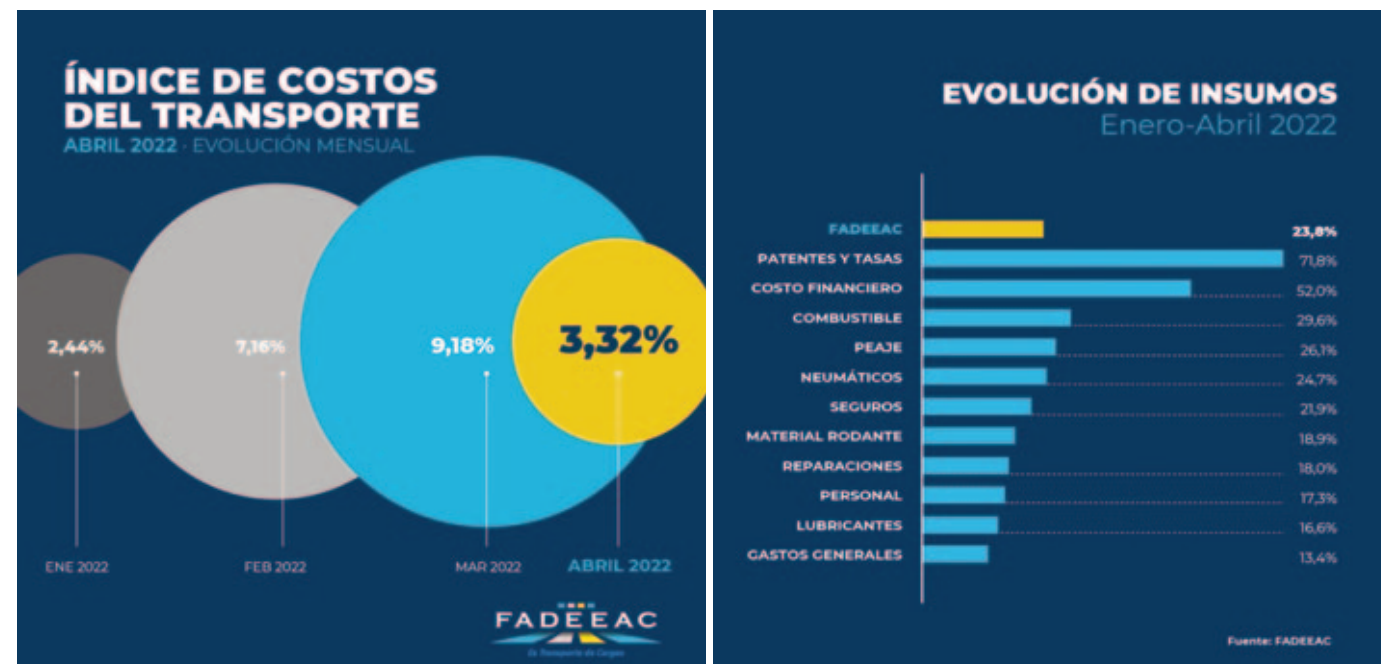
Al respecto, Guarnieri enfatizó que “el escenario sigue complicando. Es necesario que los responsables del tema tomen medidas urgentes que permitan un normal tránsito de las mercancías con precios que resulten razonables y transparentes para toda la cadena”. ■

AUMENTO MODERADO EN LOS COSTOS DEL TRANSPORTE

Autor: Vehículos Pesados - Fuente: FADEEAC

Esta nota es presentada por

**VEHICULOS
PESADOS**



El Índice de Costos de Transporte de Cargas de FADEEAC (ICTF) exhibió en abril de 2022 un incremento más moderado de 3,32%. En este contexto, se espera que los costos muestren un mayor incremento en mayo, dada la primera cuota del nuevo convenio colectivo vigente (15% para la mano de obra) y posibles nuevos aumentos en el precio de los combustibles.

Con estas proyecciones, los costos continúan en alza luego de registrar los elevados aumentos de febrero (7,16%) y marzo (9,18%). Recordemos que el 2021 fue el segundo año más alto de los últimos veinte, con un aumento acumulado de los costos de 49%.

“La aceleración de los costos de transporte y logística se produce en un contexto económico caracterizado por la aceleración de la inflación minorista y mayorista en la primera parte del año”, señalaron desde FADEEAC. Con el incremento de abril la variación acumulada alcanza casi el 24% en el primer cuatrimestre (23,83%), y se ubica en 51,3% en los últimos doce meses. Con el aumento de salarios en el mes de mayo, con su impacto directo en Personal-Conducción (15%), y en los rubros componentes relacionados, el ICT FADEEAC evidenciará una suba de por lo menos 4 puntos del Índice en mayo de 2022. A partir de dicho incremento, la variación acumulada en el año podría acercarse al 30%.

En el mes de abril, al igual que en febrero y marzo, la mayoría de los rubros marcaron importantes subas. En primer término, se destaca Lubricantes (8,5%), y una nueva suba del Combustible (4,57%), tras los significativos aumentos en febrero (10%) y en marzo (12,7%), en un marco de precios muy elevados y fuertes tensiones en el mercado internacional.

En segundo lugar se encuentra Neumáticos con el 5,97%, sumando así el cuarto aumento mensual y consecutivo desde el comienzo del año, tras el récord en 2021 (103,7%). ■

YPF SERVICLUB

“INTEGRAR EL PROGRAMA DE FIDELIDAD CON LA APP FUE LA DECISIÓN CORRECTA”

Fuente: AOYPF - Asociación Operadores de YPF

Esta nota es presentada por



Según analizaron desde la petrolera, la digitalización del programa permitió ofrecer experiencias sin fricción y acentuar los canjes.

ServiClub, el programa de fidelización más grande de Argentina, superó recientemente los 4.000.000 de socios activos y su acelerado crecimiento fue una de las temáticas tratadas en el espacio YPF durante Expo Red 2022.

Según Guillermo Pucciano, gerente de ServiClub en YPF SA, hace un tiempo los equipos de Desarrollos Digitales y el mencionado programa, decidieron integrar totalmente ServiClub a la App YPF.



“Este fue un paso necesario para ofrecerle a nuestros clientes experiencias de valor, simples, ágiles y transformadoras” afirmó Pucciano. En este sentido, destacó dos ejemplos de experiencias que superaron las expectativas de los equipos: El canje de puntos por millas Aerolíneas Argentinas, que se simplificó con solo 2 clicks y los canjes por cupones de descuento en combustibles.

“Viendo la evolución y buscando profundizar la integración, decidimos avanzar solo con canjes exclusivamente a través de la App YPF. Pasamos de 560.000 canjes mensuales a través de App, DNI y tarjeta plástica a 580.000 exclusivamente a través de la App”, señaló Pucciano.

Durante sus intervenciones en el panel, el responsable de ServiClub señaló también que YPF fue pionera en integrar el programa de fideliza-



ción a su App y que esto le permitió obtener más datos de que servicios y propuestas valoran más los clientes.

Además, Pucciano se refirió al futuro del programa y las promociones que desplegarán durante el resto del año. Sin entrar en detalles, anticipó que “*Coordenadas: el juego del siglo*” es un proyecto “*gigantesco que celebrará el centenario de YPF y que estará totalmente integrado a la App YPF*”. Esta propuesta llevará a 100 hinchas a presenciar el mundial de Qatar y brindará miles de premios más.

Por otro lado, ServiClub fortalecerá aún más su alianza con Lionel Messi, Adidas y AFA con promociones exclusivas de cara al mundial que incluirán canjes y otros juegos por indumentaria y accesorios deportivos. ■

INFINIA DIESEL A UN PRECIO DE \$ 240/LITRO

Fuente: FEC - Federación de Entidades de Combustibles

Esta nota es presentada por



Con patente extranjera sólo podrán cargar abonando este importe.

En el marco de la gran demanda de combustible que se registra en las provincias fronterizas, YPF diagramó un plan de contingencia

para limitar el consumo en las Estaciones de Servicio. Expendedores en desacuerdo.

Para evitar la afluencia de extranjeros a las Estaciones de Servicio de la provincias fronterizas – donde se registra un crecimiento que supera el 30 por ciento-, YPF comenzará a implementar un sistema por el cual los autos livianos y el transporte pesado con patente de otro país sólo podrán cargar Infinia Diesel a un precio de 240 \$/litro.

El operativo ya comenzó a efectuarse en Mendoza y las provincias del



Litoral, y se suma a las medidas vigentes en las ciudades ubicadas en las áreas limítrofes.

La decisión de la compañía se relaciona además con la intención de transparentar el precio de venta en esas regiones, en las que se registra un alto índice de comercialización irregular por parte de particulares que ofrecen el producto a valores muy por encima de los de surtidor.

La operación se concretará a través de la tarjeta YPF Ruta Contado y se retribuirá con una comisión equivalente a \$ 30/litro en dos etapas.

Vale remarcar que las provincias limítrofes se encuentran entre las más perjudicadas por la escasez de gasoil, según un relevamiento realizado por la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC).

El análisis resalta que el 29,6 por ciento de los transportistas debió esperar más de 12 horas para cargar combustible; 28,9 por ciento entre 3 y 6 horas; 24,4 por ciento entre 6 y 12 horas; y 17 por ciento entre 2 y 3 horas. ■



**Un sitio, todos
los repuestos.**

Autopartesweb.com
Entre especialistas

www.autopartesweb.com