

Año 11 • N° 41 • 2022 • Publicación Mensual •

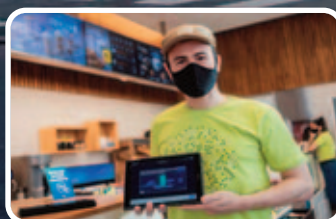
Novedades, Productos y Servicios para el Gerenciamiento de las Estaciones de Servicio

CECHA RECLAMA MEDIDAS A LA MINISTRA BATAKIS

SOMOS ESTACIÓN
DE FUTURO
YPF



YPF ANUNCIA CAMBIOS EN SU
GESTION PROFESIONAL



¿CÓMO LLEVAR A LOS CLIENTES
DE LA PLAYA A LA TIENDA?



Especialista en proteger
motores y máquinas



www.bardahl.com.ar · Seguinós en

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



CENTRO Y SUR DEL PAÍS

ENVIO SIN CARGO

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

CECHA RECLAMA A BATAKIS MEDIDAS PARA GARANTIZAR ABASTECIMIENTO Y RENTABILIDAD

Esta nota es presentada por



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



Sin haber encontrado aún el final de la fuerte crisis provocada por el desabastecimiento de gasoil, desde CECHA reclaman a la flamante ministra de Economía, Silvina Batakis, que tome medidas urgentes no solo para garantizar el normal suministro en los surtidores, sino también para auxiliar a las Estaciones de Servicio que continúan en una situación crítica, producto del atraso de los precios, la baja rentabilidad y la escasez de combustibles.

“Todavía estamos atravesando el peor momento, necesitamos dejar la polí-

tica de parches de lado y que se tomen medidas de fondo y a largo plazo para garantizar el abastecimiento de combustibles”, aseguraron desde la comisión directiva de CECHA.

Además resaltaron las dos medidas que surgieron desde la organización para cubrir al menos en lo inmediato la falta de gasoil. La primera, aumentar la incorporación de Biodiesel y la segunda eximir al gasoil importado del impuesto a los combustibles líquidos.

“Hoy sin embargo no sabemos cuándo arribarán al país las embarcaciones adquiridas con gasoil, ni tampoco cuánto tiempo continuará o si sostendrá



el porcentaje actual de biodiesel que nos permite aumentar la producción en la actualidad”, explicaron. “Todas las regiones funcionan con sistema de cupo y somos las estaciones las que sufrimos las quejas y reclamos de los usuarios, poniendo el cuerpo a la crisis para sostener los puestos de trabajo y garantizar la provisión de combustibles”, remarcaron desde la Confederación.

“A este contexto crítico hay que sumarle que somos un sector que viene operando al límite de sus capacidades desde la recesión de 2018, cada mes vemos como perdemos rentabilidad, producto del atraso en los precios y la



fuerte inflación. Este combo agrava cada día la operatividad del servicio y aumenta el desánimo en el sector”, detallaron.

Por todo ello, tras la reunión del Consejo Directivo de CECHA, los referentes de las federaciones y cámaras que la integran reclaman a la ministra “una solución integral” que permita garantizar el volumen de combustible que demanda el mercado y medidas focalizadas que otorguen sostenibilidad económica a las Estaciones de Servicio que hoy brindan trabajo a 65 mil personas. “No podemos continuar con palabras, necesitamos hechos concretos y ciertos que demuestren las promesas realizadas”, concluyeron.

Espacio de Publicidad

MEJORAS EN LAS PLATAFORMAS DE AONIKEN PARA OPERADORES



Avanzando hacia las nuevas necesidades, como empresa desarrolladora de Calden Oil, el software líder del mercado para Estaciones de Servicio, incorporamos herramientas para gestionar la empresa desde teléfonos celulares. Además, potenciamos nuestras aplicaciones móviles y su relación con **Calden Oil**.

En **AONIKEN** nos preocupamos constantemente por la actualización de nuestros productos con el objetivo de mantener al día a nuestros clientes. De esta manera, logramos garantizar la calidad necesaria


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 telemedición de tanques y control de surtidores.
- Integración con validadores de tarjetas de crédito/débito.
- Carga Virtual® y Tarjeta Flota® incorporadas.
- CaldenON. App gerencial para iOS y Android.
- Mesa de ayuda y manual online.


SEXTANTE

GESTIÓN INTELIGENTE DE SUCURSALES

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


PENTAGROW

GESTIÓN DE AGRICULTORES

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


CALDEN OWL

SUITE DE SOLUCIONES DE CONTROL



Control de surtidores.



Identificación de playeros/despachos.



Telemedición de tanques.



Buzón electrónico de dinero con contador de billetes.



Control automático de flotas.



Etiquetas de precios electrónicas e inalámbricas.


BISTRÓ

GESTIÓN DE RESTAURANTES, PARRILLAS Y ANEXOS


PREMIOS

GESTIÓN DE FIDELIZACIÓN


CALDEN CHECK

GESTIÓN DE VALES DE 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



en los datos de los clientes para que las decisiones estén basadas en información precisa.

Somos líderes en el mercado de las Estaciones de Servicio del país, de todas las banderas. Llevamos más de 1.000 estaciones instaladas y máxima seguridad en los números brindados por los sistemas, confianza extrema en la calidad de la información y correcto funcionamiento de los productos. Además, estamos siempre en la vanguardia digital. Miramos lo que el mundo está haciendo para poder brindarle lo mejor a cada miembro de nuestra comunidad de clientes.

La aplicación Calden On, incorporó una función exclusiva que sirve para el control de inventarios a través del celular. Más allá de las actualizaciones, estuvimos muy enfocados en ampliar y mejorar las formas de pagos electrónicos: perfeccionamos Mercado Pago, la App de YPF y Shell Box, que sirven para el pago electrónico tanto en surtido-

res como en las tiendas. Por otro lado, lanzamos al mercado una nueva aplicación dirigida a distribuidoras de lubricantes y mayoristas de combustibles. Esta facilita y moderniza la venta, logrando datos estadísticos, ya que funciona para levantar pedidos, registrarlos y realizar el seguimiento interno del mismo.

Como el interés está puesto en brindar información segura a los clientes, de manera eficiente y optimizando gastos, desarrollamos una plataforma gráfica, alojada en un servidor de código abierto para crear imágenes que hagan legibles los grandes volúmenes de datos numéricos. Mientras para muchos operadores es impensable gastar en un servicio de análisis de datos con licencia en dólares, nosotros nos ocupamos de hacer una alternativa accesible y óptima para hacer más amigables los números importantes de la empresa.

Asimismo, actualizamos cada 45 días, aproximadamente, nuestras



plataformas con mejoras en cuanto a normas de AFIP, novedades en la facturación de monotributistas, etc. Esto permite mantener al día los números que cualquier líder de una organización no puede dejar de lado. En la industria del software cuando comprás un producto y te da problemas, se cambia, no importa cuánto hayas invertido en eso. Por eso son tan importantes para nosotros, los procesos de testing al que sometemos nuestros productos antes de publicarlos. Eso es lo que nos diferencia y nos posiciona profesionalmente.

En vistas al futuro, estamos realizando un trabajo incipiente relacionado a la electromovilidad, y próximos a lanzar una nueva versión de la aplicación Web para consultas del estado de las cuentas corrientes para los clientes finales de las Estaciones de Servicio. Esta opera de manera similar a la interfaz de un home banking y a través de ella se pueden consultar las facturas y, en breve, descargarlas con códigos de pagos. También seguimos avanzando en nuevas funciones para Calden Oil que faciliten el registro de documentos de compra a proveedores.■



AONIKEN

www.grupoaoniken.com.ar

automechanika
BUENOS AIRES

11 – 14.10.2022
La Rural Predio Ferial

**Unite al evento
de negocios
para la industria
de repuestos
y servicios en
Sudamérica.**

www.automechanika.com.ar
automechanika@argentina.messefrankfurt.com

¡Seguinos
en las redes!

#AutomechanikaBA

Twitter Facebook Instagram LinkedIn

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.

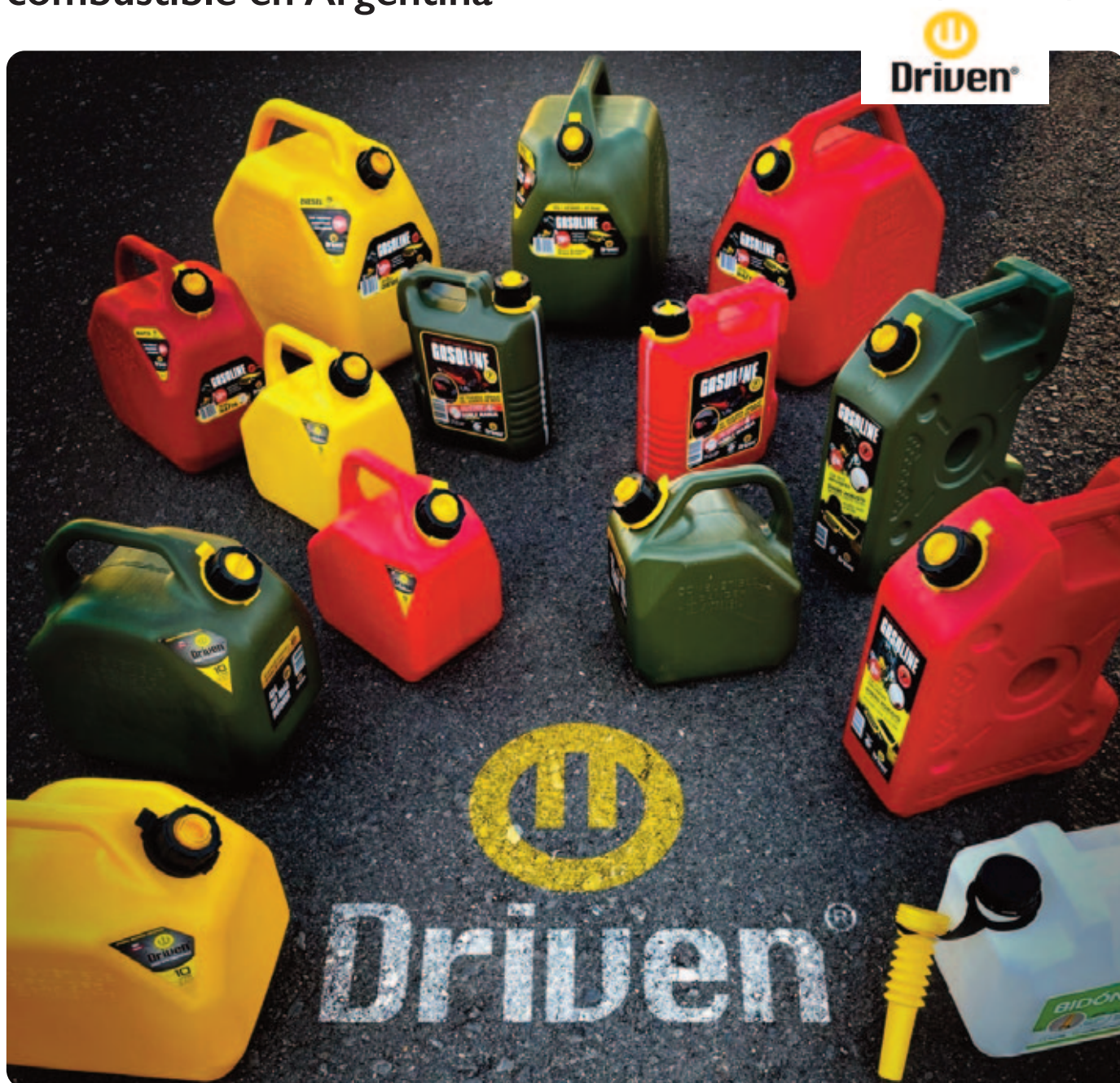
messe frankfurt

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 60-4140

¡Estamos para

ayudarte! -

www.driven.com.ar



Espacio de Publicidad

TOP AUTO

Esta nota es presentada por



CENTRO Y SUR DEL PAÍS

ENVIO SIN CARGO



LOGISTICA

Queremos destacar el servicio que ofrecemos desde hace años, de manera ininterrumpida, en la logística propia con entrega sin cargo, a 6 provincias. Hoy en día los costos de logística son altos, y por eso queremos destacar el servicio que ofrecemos.

Entregamos en 6 provincias: Buenos Aires, Rio Negro, Neuquén, Chubut, La Pampa, Córdoba semanalmente. En el resto de las provincias la entrega es tercerizada.

Espacio de Publicidad



Nos destacamos por ser Proveedor Integral de Estaciones de Servicio y Accesorios Automotor, con más de 25 años de trayectoria en el mercado a nivel nacional. Queremos que TOP AUTO continúe siendo “la



marca" en el canal estacionero para todo el Rubro Automotor e higiene institucional.

Con atención personalizada, con vendedores exclusivos que regularmente realizan visitas programadas, con logística y distribución a nivel nacional, con flota propia de vehículos y con operativa planificada al servicio del cliente.

Ofrecemos todo lo necesario en el rubro automotor: productos homologados de excelente calidad y alta rotación (con código de barras para sistema scanner), exhibidores homologados estratégicamente adaptados para las principales

PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO
TENEMOS TODO LO QUE NECESITA EN EL RUBRO AUTOMOTOR
EL ACCESORIO QUE BUSCAS
TopAuto
CENTRO Y SUR DEL PAÍS
ENVIO SIN CARGO
 - 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
 SILISUR ROBO AIR TRICO
 LAMPARAS | FUSIBLES | ESCOBILLAS | ACCESORIOS EN BLISTER | PRODUCTOS DE SEGURIDAD E HIGIENE INSTITUCIONAL | HERRAMIENTAS
 MAGALLANES 6220 (7400) - MAR DEL PLATA - BUENOS AIRES
 TEL: (0223) 655-0114 / 2235304926 / VENTAS@ACCESORIOSTOPAUTO.COM | WWW.ACCESORIOSTOPAUTO.COM

petroleras del país, productos de cosmética automotor, accesorios, herramientas y equipamiento de almacenaje para talleres, lámparas, fusibles, escobillas, accesorios en blíster, productos de seguridad e higiene. "Top-Auto" es "La Marca" para el comerciante y "El accesorio que buscabas" para el usuario. ■

Contáctenos al e-mail: info@accesoriostopauto.com

o visite nuestra web: www.accesoriostopauto.com

Whatsapp: +5492235304926



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.

SIXELS S.R.L.
Comunicación visual

RECAMBIO DE LED A 5 DIGITOS FACIL Y RAPIDO

CAMBIE su cartel de cinta aisladora a tecnología LED 5 digitos

PRESUPUESTOS SIN CARGO

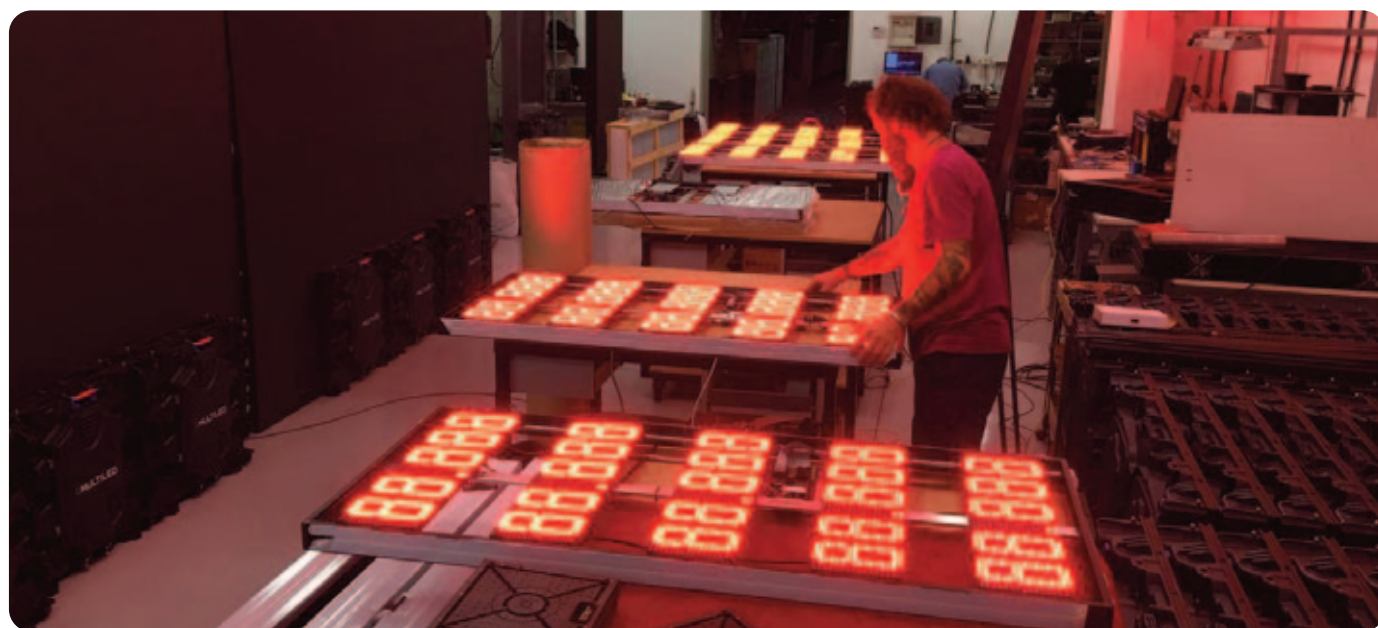
ENVIOS AL INTERIOR 11 6660-2764

Bandera Blanca

Almirante Brown 1065 / Ramos Mejía / Bs. As.

Logos: Axion energy, Puma, Shell, Gulf, Naturgy, Bandera Blanca.

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

PARA HACER MÁS RENTABLE SU ESTACIÓN DE SERVICIO

Fuente: MTK Argentina

La marca MTK en Argentina mediante sus representantes e importadores exclusivos, impulsan que las Estaciones comercialicen una amplia gama de productos indicados para el consumo masivo, como lo son todos los Accesorios de Telefonía Celular, Cables de Datos, Cargadores de Autos y Pared, Auriculares, Conversores de FM, Soportes y muchos más.

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

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



Espacio de Publicidad

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

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

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

Espacio de Publicidad

uno de 1,60 x 0,50 x 0,20 Mts para 150 productos y otro de 0,50 x 0,20 Mts, para 75 productos. Con un valor de \$ 55.000.- y \$ 30.000.- respectivamente, y se estima una facturación del 140% sobre el costo.

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

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

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

Para más información: info@mtkargentina.com.ar
www.mtkargentina.com.ar



¿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

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 cómo 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



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**

Espacio de Publicidad

SURTIGOM, TODO PARA LA ESTACIÓN 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.

Espacio de Publicidad

- 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**

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



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



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

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

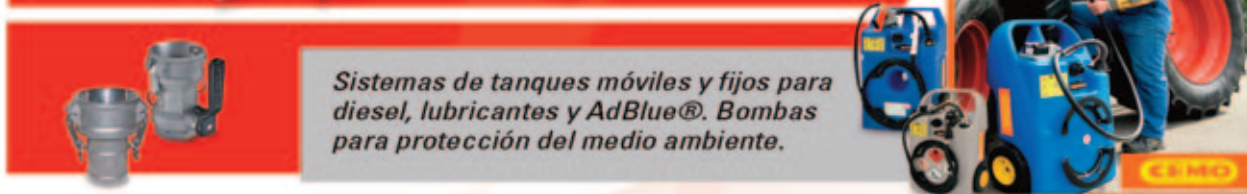


Espacio de Publicidad

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 • kefrenargentina@speedy.com.ar • cpassacqua@hotmail.com

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.

NIERI SURTIDORES

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

TOKHEIM **RTNA** **PEI**

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

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

Espacio de Publicidad

LA MARCA DEL HIELO ES ROLITO

Esta nota es presentada por



Rolito es la empresa que le dio el nombre al hielo en bolsa. Hace más de 30 años que elaboran el mejor hielo, y su experiencia en producción y distribución de hielos los hace líderes en el mercado.

Esa pasión por el hielo, los lleva a que la calidad de sus productos sea inigualable, manteniendo la frescura y permitiendo que el sabor de las bebidas dure mucho más tiempo.

Los hielos Rolito, son los más duraderos y están fabricados con la mejor calidad de agua.

Los invitamos a descubrir su línea de productos.



APTO CONSUMO

Bolsas de hielo de 3, 4 y 15 Kilogramos
Rolito de gran capacidad de enfriamiento para disfrutar en los mejores momentos.
Elaborado con agua tratada.



ROLITO

El hielo de los Argentinos



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



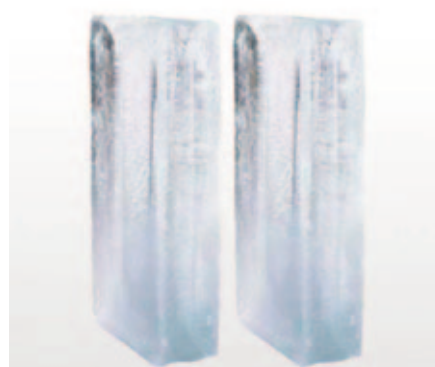
Ruta Panamericana Km. 25.700 - Don Torcuato - Bs. As. - Tel: 4741-8000
Péron 26875 - Merlo - Bs. As. Tel: 0220 485-2226 al 29
Email: ventas@redonhielo.com.ar

REDONHIELO S.A.
Una empresa Argentina



Bolsa de Hielo Picado de 18 Kilogramos
 Rolito Picado es ideal para coctelería.
 Elaborados con agua tratada.

Bolsa de Hielo en Escamas de 18 Kilogramos
 Rolito en escamas para aplicaciones industriales
 y relacionadas con alimentos. Es usado sobre
 todo en las pescaderías y gracias a su forma pro-
 tege mejor el producto, produciendo mejores
 resultado y gran facilidad de uso.
 Elaborado con agua tratada.



Barra de Hielo
 Bloque de hielo Rolito
 Elaborado con agua tratada.

USO AUTOMOTOR E INDUSTRIAL

Agua Desmineralizada 1 Litro
 Agua Rolito de uso industrial
 Elaborado con agua tratada



Agua Desmineralizada 5 Litros
 Agua Rolito de uso industrial
 Elaborado con agua tratada.

Bidon de Emergencia 5 Litros
 Para carga de combustible
 Envase descartable.



Agua Destilada Anticorrosiva 5 Litros
 Contiene aditivos. Anticorrosivos que protegen los
 metales del medio donde actúa evitando la formación
 de sarro. Especial para preparación de refrigerantes.

LIMPIA RADIADORES RÁPIDO BARD AHL



La limpieza del sistema de refrigeración del motor puede parecer difícil para los que no están acostumbrados a realizarla. Sin embargo, esta tarea es muy sencilla, y simplemente necesitamos seguir los pasos con precisión. Por eso hoy en Bardahl te explicamos por qué es importante limpiar el circuito de refrigeración y cuáles son las etapas a seguir para poder lograrlo de la forma más eficaz.

Un buen mantenimiento del radiador aumenta la vida útil del motor. Su limpieza es fundamental para evitar residuos que puedan afectar al circuito de refrigeración. Con un buen mantenimiento se ahorra dinero y paradas costosas por mantenimiento. Elimina rápidamente el óxido adherido a las paredes del radiador.

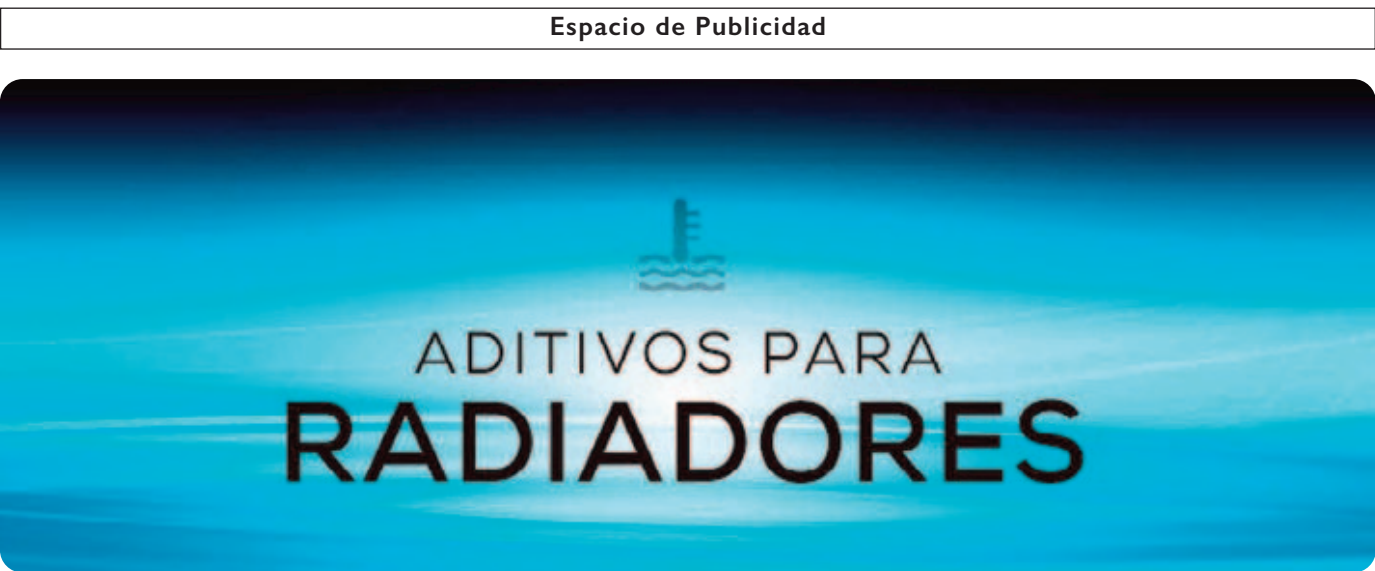
¿Cómo limpiar el sistema de refrigeración?

Bardahl cuenta con un producto especializado en el cuidado de tu sistema de refrigeración: Limpia Radiadores Rápido. Este mismo limpia totalmente radiadores, blocks, tapas de cilindro y conductos de circulación de agua.

¿Cuáles son los beneficios que ofrece?

- Evita inconvenientes en la refrigeración del motor.
- Aumenta la vida útil del líquido refrigerante nuevo que se coloque.
- No elimina el sarro ni las incrustaciones.





- No afecta la bomba de agua ni a ningún otro componente del motor
- No afecta ni mangueras ni juntas

¿Dónde se aplica y cómo usarlo?

El producto se aplica en los sistemas de refrigeración de cualquier tipo de motor. Con el motor en marcha y a temperatura normal, agregar al recipiente del radiador el contenido del envase. Mantener el motor en marcha durante 20 o 30 minutos. Drenar el agua sucia, agregando al mismo tiempo agua hasta que salga limpia. Cerrar el grifo y completar el nivel del radiador. En ciertos casos es necesario retirar momentáneamente el termostato para facilitar la circulación de agua en todo el sistema. Luego llenar el sistema con la concentración correcta de TIR con agua desmineralizada (al 50%) ■

Espacio de Publicidad



ADITIVOS PARA RADIADORES

LIMPIA RADIADORES RÁPIDO

> Ficha Técnica del Producto

Presentación *



350ml

Botella



20 Lit

Balde

Descripción del producto

Limpia eficazmente radiadores, block, tapas de cilindros y conductos de circulación de agua eliminando todo resto de óxido. No elimina el sarro ni las incrustaciones. No afecta a la bomba de agua ni a ningún otro componente del motor. No afecta mangueras ni juntas.

Recomendaciones de uso

Para un circuito con capacidad total entre 6 y 10 litros agregar el contenido de un envase de 350 cm3 al radiador. Mantener el motor en marcha durante 20 o 30 minutos. Drenar el agua sucia, agregando al mismo tiempo agua hasta que salga limpia. Cerrar el grifo y completar el nivel del refrigerante. En ciertos casos es necesario retirar momentáneamente el termostato para facilitar la circulación del agua en todo el sistema. En motores de mayor capacidad (camionetas, camiones, etc.) dosificar entre un 10% y un 20% de la capacidad total del circuito, por ejemplo para 10 litros totales de agua agregar de 1 a 2 litros de producto. Proceder como en el caso anterior. Para prevenir la corrosión utilice **TIR de BARDAHL**.

Análisis Típico

ENSAYOS	MÉTODOS	RESULTADOS
Aspecto	Visual	Líquido cristalino
Color	Visual	Verde
Densidad a 20°C en g/ml	ASTM D1298	1,030
pH puro	ASTM D1287	1,0

*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 Hoja de Seguridad (MSDS) 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

La Estación Shell Los Remeros SRL fue galardonada con esa distinción de excelencia, y por ello es que hoy tenemos el gusto de entrevistar a Marcela Pardal, Gerenta de la misma.

¡LA MEJOR ESTACIÓN SHELL DEL MUNDO ES ARGENTINA!!

Esta nota es presentada por



EA.- Marcela, gracias por tu tiempo, presentemos a Shell Los Remeros, y a su Gerenta.

MP.- La Estación está ubicada en Nordelta – Tigre. Brindamos el servicio de venta de combustible, lubricantes, y la tienda de conveniencia Shell Select. Como servicio adicional poseemos una franquicia de la Marca Burger54 de comidas rápidas, la cual brinda la opción de realizar una parada técnica tanto para desayuno, almuerzo, merienda y cena,

permitiendo a nuestros clientes contar con un lugar ameno, mientras realizan tanto sus actividades diarias como así también para compartir con familia y amigos. Adicionalmente, brindamos el servicio de entrega a través de las principales aplicaciones de servicio de delivery. También contamos con un Food Truck de la franquicia Seuss Cake, en el cual nuestros clientes pueden disfrutar de llevarse o pedir a domicilio pastelería de primer nivel.

Mi nombre es Marcela Pardal, soy Gerenta de la Estación, y trabajo para la empresa desde hace 6 años. Hace más de 20 años que la familia Creatore se dedica al rubro de las Estaciones de Servicio, siendo una Pyme que a pesar de las vicisitudes por las que atraviesa el país, siempre apuesta a ir por más y ser una fuente de trabajo para muchísimas familias. En Servicentro Los Remeros, liderada por Leandro, han apostado a mi





colaboración para llevar adelante un proyecto que nos permita hacer una reconversión de la Estación de Servicio. Teniendo como objetivo permitirnos dejar de ser solo una Estación de Servicio, para pasar a ser algo más; dejar huellas, marcar un camino y convertirnos en una Empresa de Triple Impacto, que llame a la reflexión y a la acción. Queremos contribuir al desarrollo de una clase empresarial que haga foco en el Triple Impacto como modelo de gestión, soñando con un país más próspero, sostenible y resiliente,

El grupo Creatore, es una Pyme con 7 Estaciones. Particularmente ésta, es una de las últimas en una zona que está creciendo mucho demográficamente. Y nosotros apostamos y contribuimos a esa expansión.

EA.- ¿Cómo se llegó a ser seleccionada como la mejor Shell del Mundo?

MP.- Tanto Shell Global como Raizen Argentina, (Marca Licenciataria de Shell en Argentina), hace mucho hincapié en lo que es SSMA (Salud, Seguridad y Medio Ambiente), tratando de convertir los cuasi incidentes en meta CERO, que consta de proponer y accionar situaciones que nos permitan contribuir a la seguridad, a la salud a la comunidad y al medio ambiente. Desde Shell Nordelta (Servicentro), hemos venido llevando a cabo un plan de acción haciendo foco muy convencidos en reducir el impacto que la sociedad genera en el ambiente y trabajando para ayudar/mejorar la comunidad que nos rodea. Creemos que este es el camino para dejarles un mundo mejor a las generaciones venideras.

Dicho esto, Shell Argentina participa en la competencia para elegir dentro de los Mercados Licenciados de Retail, a cada empresario por su desempeño trimestral en esta materia (SSMA), luego de los 4 ganadores del año, selecciona el más destacado premiándolo como el mejor a Nivel país.

Servicentro Los Remeros SRL, al ser el ganador a nivel país, es el representante para competir a nivel América. Ganando a nivel conti-



nente pasamos a competir a nivel mundial. Obteniendo así el primer lugar, compitiendo con 55 países. Licenciados y 53.000 Estaciones de Servicio. Dentro de las acciones que nos llevaron a obtener este premio se destacan:

- Contar con termotanque solar
- Contar con paneles solares para reducir el impacto eléctrico
- Toda la iluminación LED
- Encendido programado de riego y sistema de iluminación
- Isla de reciclado con recipientes estratégicamente colocados para colillas de cigarrillos, depósito de pilas y botellas de plástico.
- Ceniceros contruidos con plástico reciclado
- Cedemos el cartón a la municipalidad para su reciclado
- Cedemos el material orgánico obtenido de los desechos del Burger54 a una ONG que hace compost

En materia de reciclados, nos destacamos porque convertimos las botellas de plástico que nos trae la comunidad y la cooperativa Creando Conciencia, en eco ladrillos y eco bloques, evitando que esto vaya al relleno sanitario del CEAMSE. Utilizando también para obra edilicia y para donaciones. Todo nuestro deck exterior y nuestro Auto Select y Burger drive through, fueron contruidos con plásticos reciclados.

-Las tapitas de plástico son guardadas para donar a la ONG Proyectar, la cual las compacta y las vende para construir un Centro Comunitario Resiliente para dar estudio y comida a familias de bajos recursos.

En Materia de Salud

- Realizamos cursos de RCP para que nuestro equipo de trabajo este capacitado ante una situación de riesgo.



- Realizamos una campaña de donación de sangre en conjunto con la Municipalidad de Tigre.
- Realizamos la campaña de vacunación para la gripe para que nuestro equipo este sano y saludable y así cuidarlos y cuidar a nuestros clientes.
- Firmamos un convenio corporativo con una Prepaga de alto nivel, para que nuestro equipo cuente con la mejor cobertura médica para cuidar su salud y la de sus familias.
- Firmamos un convenio con Sport Club, con la cuota a precio muy accesible, parte de cual paga Servicentro, para mantener activos y sanos a nuestro equipo.

Optimizamos procesos administrativos, incorporamos un MOC, una APP de mantenimiento que nos permite, además de no utilizar papel para procesos, obtener un mejor desarrollo del mantenimiento de la estación, digitalizando los procesos y soluciones.

Pero sin lugar a duda el valor diferencial que nos destaca es nuestro compromiso solidario con la Comunidad que nos rodea.

Trabajamos codo a codo con la Fundación Nordelta para realizar determinadas campañas anuales como:

- Vuelta al aula (a principio de año recaudamos útiles para que los niños

- que asisten a la fundación y comiencen 1° grado y cuenten con sus útiles escolares), tratando de que nuestros clientes participen activamente.
- En invierno la Campaña Dona tu abrigo, para abrigar a familias en situación de vulnerabilidad.
- Se realizan (en la medida de lo posible) 3 ferias sociales solidarias anuales a precios muy bajos en nuestra estación, para que la comunidad pueda comprar a precios muy accesibles artículos de ropa, juguetes, etc, con lo recaudado permiten sostener los programas y talleres dictados en la fundación.
- Campaña para el día del niño, recaudando juguetes para donar
- Campaña Navidad Compartida, en la cual las familias y empresas de la zona donan una caja con comida y una carta decorada para una familia en situación de vulnerabilidad.



Pero lo que más impacto generó de todas estas iniciativas, fue el programa ideado por Servicentro al cual llamamos “Creando Futuros Expertos”. Un programa en el cual desde la Fundación se dictan cursos de atención al cliente, con formación en informática, armados de CV y simulacro de entrevistas, realizando las pasantías en nuestra estación pasando por el Playa, Shop y el Burger. Así otorgamos a jóvenes en situación de vulnerabilidad la posibilidad de una inserción social y laboral.

Este Programa ha impactado de tal manera que la Fundación logró que se hayan sumado empresas como AVN Nordelta, Volkswagen Argentina, etc. Tal ha sido la magnitud que el Municipio de Tigre replicó esta iniciativa a nivel Municipal firmando un acuerdo con La Fundación Nordelta incrementando el alcance del Proyecto.

EA.- ¿Algún servicio nuevo que destacar en la Estación?

MP.- Estamos en la etapa final de la colocación de un surtidor eléctrico que a futuro será un gran agregado, si bien en Argentina es una iniciativa a largo plazo, no dejamos de invertir en innovación tecnológica y suministro de energía. Asimismo estamos lanzando una APP que le permita al cliente (mientras espera la carga de combustible) realizar un pedido del Shop, escaneando un QR y así poder elegir el producto

que desee, para ser entregado en mano, sin bajarse del auto. Estamos por inaugurar en breve el Drive Through, del Burger 54 y Shell Select.

EA.- ¿Cuál es el valor agregado que consideran que tiene tu Estación de Servicio?

MP.- Sin dudas el mayor bien y valor agregado de nuestra Estación es nuestro equipo de trabajo. Los objetivos y metas son fundamentales y claras, y ellos las llevan adelante a la perfección destacándose por la excelente calidad de atención. Todos tenemos en claro a donde vamos, que queremos lograr, y cada uno desde su posición aporta su granito de arena para que Servicentro deje huellas y se destaque dentro de





las mejores estaciones del mundo. Tenemos en claro que sin el trabajo en equipo es muy difícil lograr los objetivos que nos proponemos.

EA.- ¿Cómo ves al cliente actual?

MP.- El cliente actual, por lo menos el de nuestra zona, es muy exigente, demanda calidad por el precio que está abonando, como así también solicita excelencia en la atención. Quiere que lo atiendan rápido, con fluidez, con promociones, descuentos, etc. Y si de algo estamos ORGULLOSOS es que nuestro equipo ha logrado hacer que nuestros clientes se sientan como un invitado.

EA.- ¿Algún nuevo proyecto que tengan pensado a futuro?

MP.- Si, siempre estamos pensando en proyectos a futuros. Estamos desarrollando un sistema de lecturas de patentes, el cual nos permitirá obtener información del comportamiento del cliente que nos visita y mediante eso poder realizar acciones al respecto permitiéndonos llegar al cliente de forma personalizada logrando deleitarlo.

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

MP.- Con Leandro Creatore, estamos convencidos que la única manera de esto es logrando que nuestro equipo de trabajo se sienta en una gran familia, como nos definimos. En Servicentro nos ayudamos, nos contemos, nos cuidamos, nos apoyamos, nos queremos, intercambiamos opiniones, pero por sobre todas las cosas sabemos que de la única manera que logramos lo que logramos es trabajando en equipo con alegría, dedicación y convencidos que tenemos lo mejor para ofrecer, y así lo hacemos, orgullosos de pertenecer a esta Pyme que día a día apuesta al crecimiento del país, al trabajo, y a apostar por un futuro mejor.

EA.- Una reflexión final Marcela.

MP.- Quiero agradecer a Leandro Creatore, que me permitió aportar

mis ideas, impulsar y apoyar mis ganas de ir por más, y así llevarnos a alcanzar las metas que nos pusimos hace años atrás. Además quiero agradecer también a nuestros encargados (Bianca, Miguel, Jorge y Gustavo), que son un gran apoyo permanente en el día a día, y claramente a los expertos que sin ellos y su empatía y su compromiso no hubiéramos llegado hasta acá, Si bien venimos trabajando hace varios años para lograr este gran premio, nunca nos imaginamos verlo plasmado tan prontamente. Llegar a la competencia mundial y ganarla es ¡INCREÍBLE!. Esto demuestra que cuando hay ganas, corazón, convencimiento de que vamos por el buen camino, nunca perder el foco, nunca bajar los brazos, sobre todo la empatía por el prójimo y las ganas de dejar huellas para pensar qué futuro le dejamos a nuestras generaciones venideras.

EA.- Marcela, nos llevamos una notable impresión por todo lo que han logrado, están logrando y van a seguir logrando.■

Son un real orgullo para el sector y para nuestra Argentina.
Felicitaciones y hasta todos los momentos.

EVOCA
GROUP

Presenta para su marca

Saeco

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

www.saecoprofesional.com

Línea Vending



Iperautomática



Phedra EVO



Rubino 200



Cristallo EVO 400



Cristallo EVO 600

Línea Profesional y OCS



PR SE 50 1Gr



Aroma 200, 300 y 200C



Steel 200



Idea Restyle



Aulika Top / Focus



Lirika Plus / OTC

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

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



Av. Segurola 1837 - CABA

info@evocagroup.com.ar

Tel.: 54 11 4639-4300

CON LA CONFIANZA COMO COMBUSTIBLE

Fuente: Gulf / DeltaPatagonia,

Esta nota es presentada por



“La gente confía en nosotros y nosotros confiamos en Gulf para seguir creciendo”

Guillermo Bianco es la tercera generación en ocuparse del Agroservicio que su familia, Magnanelli, tiene hace 75 años en la calle Liniers 967, Tandil. Para él, el secreto del éxito es lograr un buen vínculo con las personas con las que trabaja ya sean clientes o la empresa.

¿Cómo surgió el Agroservicio?

Mi “Nonno Magnanelli”, fundó el Agroservicio en 1947. Pasamos por tres

marcas distintas hasta el 2014, ahí fuimos bandera blanca hasta el 2019, momento en el cual surgió la posibilidad de sumarnos a la Red Gulf.

¿Cómo fue el proceso de embanderamiento?

Se acercaron a nosotros en ese año, y firmamos contrato en plena pandemia. Lo que me llamó la atención es que me vinieron a visitar personalmente, incluso en una época en la que la visita con contacto personal era poco frecuente. Por más tecnología que haya, las operaciones comerciales siguen siendo más efectivas con un trato personal. Yo venía acostumbrado a eso, por eso a nosotros nos dio más resultados trabajar de esa forma.

demás, en el evento Somos Gulf que se realizó a fines de abril, pudimos conocer un montón de gente que no conocíamos personalmente, que sólo habíamos tratado por mail o por teléfono. Fue un avance muy grande poder verlos personalmente. Sentimos que se construyó todo de otra manera.

¿Conocías la marca?

La conocíamos por publicidad internacional y nos pareció una competidora muy buena. La imagen positiva que teníamos de Gulf fue fundamental para decidir elegirla.

¿Cómo fue la reacción de los clientes al nuevo emban- deramiento en medio de la pandemia?

Fue un año muy difícil pero que se pudo llevar. Hubo que buscar la forma para que con la caída de ventas se pueda mantener la estructura. Pero trabajando de la mano con Gulf se pudo mejorar y ahora estamos en repunte. Nuestra trayectoria de 75 años hace que Tandil ya conozca nuestra buena conducta. Eso, sumado a la calidad de los productos que ofrecemos, hizo que la gente siga apoyándonos.

¿Cuáles son tus expectativas con el negocio para lo que resta del año?

Mis expectativas para el negocio, son terminar la construcción de combustible minorista que estamos haciendo en la misma manzana que el Agroservicio. Y seguir creciendo como estamos haciendo, lo que más se pueda. La gente confía en nosotros y nosotros confiamos en Gulf para lograrlo. La unión hace la fuerza.■



YPF BAMBURY, UNA GRATA EXPERIENCIA PARA EL CLIENTE

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



EA.- Estamos en la Estación de Servicio YPF Bambury de Monte Grande, entrevistando a Ciro Haedo Operador de la misma.

CH.- Nuestra Estación, YPF Bambury SA está ubicada en Av. Fair 410, Monte Grande (1842), GBA Sur, siempre bajo Bandera YPF, cumplimos 31 años de servicio ininterrumpido en la zona cambiando y sumando y/o restando servicios adecuándonos a los tiempos y a las exigencias de nuestros clientes.

Hace 31 años, donde estamos ubicados, eran todos terrenos baldíos y el corredor Fair recién se estaba asfaltando. En ese entonces, nuestro mentor “Don Manuel” ya tenía una pequeña Estación de Servicio en la calle San Martín, pero ante la imposibilidad de ampliarla y con vista



de futuro, decidió comenzar a comprar estos terrenos y empezar a construir la actual estación para vender luego la de San Martín; además de la venta de combustibles hemos vendido electrodomésticos, kerosene, también tuvimos lavadero de autos.

En la actualidad somos una estación Dual (GNC + Líquidos) con los servicios de Boxes, uno de los mejores de la red con dos elevadores y sala de espera, Full con Delivery a través de Pedidos Ya, venta de carbón, hielo, garrafas, servicio de Extra Cash, etc.

EA.- ¿Podrías destacarnos algún servicio nuevo que agregaron?

CH.- Tres pilares fundamentales, dos que nacieron y crecieron con la Pandemia como la APP YPF con todos sus beneficios y premios, y Pedidos Ya que sin duda fue de gran ayuda para nuestra Tienda Full y nuestro servicio de Boxes que no para de crecer día a día.

EA. – Toda Estación, busca contar con un valor agregado a sus servicios. ¿Cuál sería el de YPF Bambury?

CH.- Además de la marca YPF, nuestro valor agregado, es sin dudas nuestros recursos humanos.

EA. -¿Cómo ves al cliente de estos tiempos?

CH.- El cliente actual requiere cada día de más servicios en un solo sitio, poniendo el foco en la calidad y en los descuentos y promociones, sumando tecnología y donde su experiencia sea grata en cada uno de los pasos.

Sin dudas los tiempos modernos requieren que nuestros negocios estén amigados con la tecnología, ya sea en el proceso de compra o simplemente estar en las distintas redes sociales, con la complejidad que ello conlleva para una Pyme.

EA.- ¿Algún proyecto en mente que tengan a futuro?

CH.- Hoy, nuestro NUEVO Boxes con dos elevadores, está cumpliendo 3 años, tenemos 4 Lubriexpertos full time de los cuales dos están estudiando Mecánica Integral costado por la empresa con el fin de sumar el año que viene los servicios de Alineación y balanceo. Además de ello, estamos retomando la segunda etapa de gran inversión

Espacio de Publicidad



en nuestra estación, la primera fue el Boxes y la segunda es la construcción de Baños públicos nuevos, junto con la adecuación de nuestra sala de Vendedores de Playa con nuevos vestuarios y área de descanso terminando con la reconstrucción de nuestra Tienda Full.

EA.- ¿Cómo se mantiene el buen ánimo de los trabajadores?

CH.- ¡Uff!, qué difícil en estos tiempos, sin dudas al principio de la pandemia, tuvimos que hacer un poco de psicólogos. Muchos tenían miedo de venir a trabajar por sus familias, tuvimos que solicitar calma y a la vez demostrar que la empresa iba a poner todos los medios a disposición para cuidarnos, barbijos, mascarillas, torres sanitizantes, puerta sanitizante, alfombras sanitizantes, protocolos en la empresa y

Espacio de Publicidad



de llegada a casa, toma de temperatura, aislamientos preventivos, etc. Atravesamos los primeros seis meses de la Pandemia sin ningún caso positivo, cuestión que fue de mucha alegría y tranquilidad, habíamos aprendido a cuidarnos tanto dentro como fuera.

Creemos que se mantiene a empleados felices, dándoles todas las herramientas para ser profesionales en el rol que les toque cumplir, y eso va más allá de un título, es que se sientan cómodos, seguros, en un ambiente de confianza y honestidad, de compañerismo; que puedan estudiar y ser mejores personas y profesionalmente, poniéndonos objetivos y premios.

EA.- Sigán así Ciro. Gracias por tu tiempo, felicitaciones por YPF Bambury y hasta pronto.■

Espacio de Publicidad

CÓMO ADMINISTRAR EL COMBUSTIBLE EN TIEMPOS DE ESCASEZ



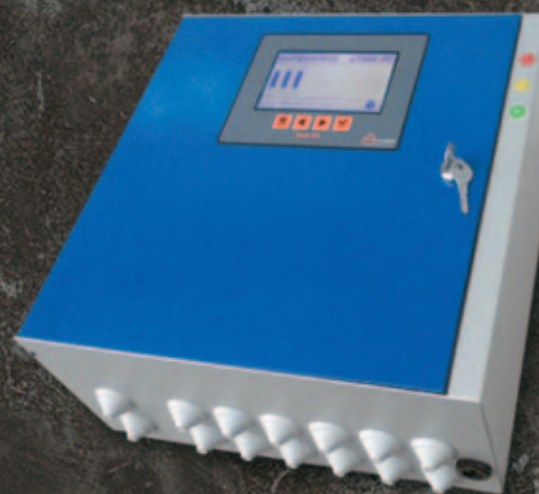
El combustible se ha convertido en un bien preciado para las industrias de logística y transporte, ya que representa un gasto importante. Y más aún en la actualidad donde la escasez de nafta y gasoil pone en jaque al negocio.

El contexto actual obliga a las empresas de transporte y logística a administrar de forma más eficiente este valioso recurso para optimizar la rentabilidad del negocio y continuar operando.

Al realizar una correcta administración del combustible de su empresa

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



usted deberá tener en cuenta al menos estos indicadores:

- Llevar un registro detallado de cada despacho de combustible.
- Los kilómetros que lleva recorridos el vehículo cuando realiza la carga.
- Llevar una medición de los litros / galones que posee en los tanques de su playa de carga al iniciar el día y al finalizar.

Para este control, existen muchas opciones, algunas manuales y otras, las más eficientes, son soluciones I.o.T que permiten hacer un seguimiento en tiempo real y evitar el error humano a la hora de registrar cada despacho de combustible o medición de stock en los tanques de su playa de carga.

En Pump Control desarrollamos Fleet+, una solución I.o.t versátil que permite lograr la mayor precisión en la administración de combustibles y GLP.Y le brinda al empresario toda la información en tiempo real desde cualquier dispositivo con acceso a internet gracias a Head Office.

¿Qué significa llevar un registro detallado de cada despacho?

En este apartado, le brindaremos los indicadores que Fleet+ tiene en cuenta a la hora de registrar un despacho.

Identificar surtidor y playero que realizó la carga: Su empresa deberá registrar que surtidor y playero despachó a cada vehículo.

Identificar y autorizar cada vehículo y chofer: Esto es esencial para evitar que, por errores humanos, se realicen cargas de combustibles



en vehículos que no forman parte de su flota.

Año, mes, día y hora del despacho: Con esta información, su empresa podrá conocer la periodicidad con la que sus vehículos cargan combustible en sus playas.

Litros de combustible despachados: Conocer los litros despachados a cada vehículo de su flota le brinda la posibilidad de identificar el consumo de combustibles por kilómetros, detectando anomalías en el consumo de cada una de sus unidades.

Odómetro / horómetro: Conocer el kilometraje exacto de la unidad a la hora de realizar la carga de combustible es importante para determinar el consumo por kilómetro recorrido.

Todos esos indicadores le permitirán gestionar de forma más eficiente el consumo de combustible de su empresa, y así evitar gastos innecesarios y mejorar la rentabilidad.



¿Cómo acceder a toda la información del consumo de mi flota sin estar en la oficina?

En Pump Control desarrollamos una solución en la nube que permite acceder a la información en tiempo real y a reportes gráficos históricos del consumo de combustible de su flota de vehículos.

Head Office se convirtió en un aliado indispensable para los responsables de flotas de vehículos privados, ya que le permite estar al tanto de todos los movimientos y poder tomar decisiones más eficientes a la hora de invertir en combustible.

Si quiere conocer más sobre nuestras soluciones I.o.T para el control de despacho de combustible 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.

PUESTA A TIERRA Y SEGURIDAD ELÉCTRICA

Por CASANELLO, HERNÁN *

Esta nota es presentada por



Puesta a Tierra en una instalación eléctrica, es la conexión de parte de ésta a la Tierra real, a través de electrodo/s (jabalina, pica) enterrados en la misma; a igual fin se utilizan también los elementos metálicos de las estructuras y cimentaciones de edificios, placas conductoras y otros elementos que conectan la tierra real, física, con el sistema de protección eléctrica de puesta a tierra.

El motivo por el cual se requiere este Sistema de Protección, es la Diferencia de Potencial o Tensión entre conductores energizados de la Instalación Eléctrica y la Tierra física, real; por lo tanto, cualquier contacto indebido de la energía eléctrica, que en condiciones normales no debería suceder, con superficies metálicas, conductoras o parcialmente conductoras, genera una diferencia de potencial entre éstas y

la tierra, dando lugar a que un contacto, contacto indirecto, de una persona o elemento con las partes involucradas quede sometido a esa tensión, con las correspondientes consecuencias, si aquellas no están conectadas al sistema de protección de Tierra.

El contacto indirecto es aquel que se produce cuando un elemento, que en condiciones normales no debe estar bajo tensión eléctrica, se electrifica por fallas de aislación, humedad u otras causas, permitiendo esa situación el peligroso contacto indirecto.

La diferencia de Potencial entre los conductores eléctricos y la tierra

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

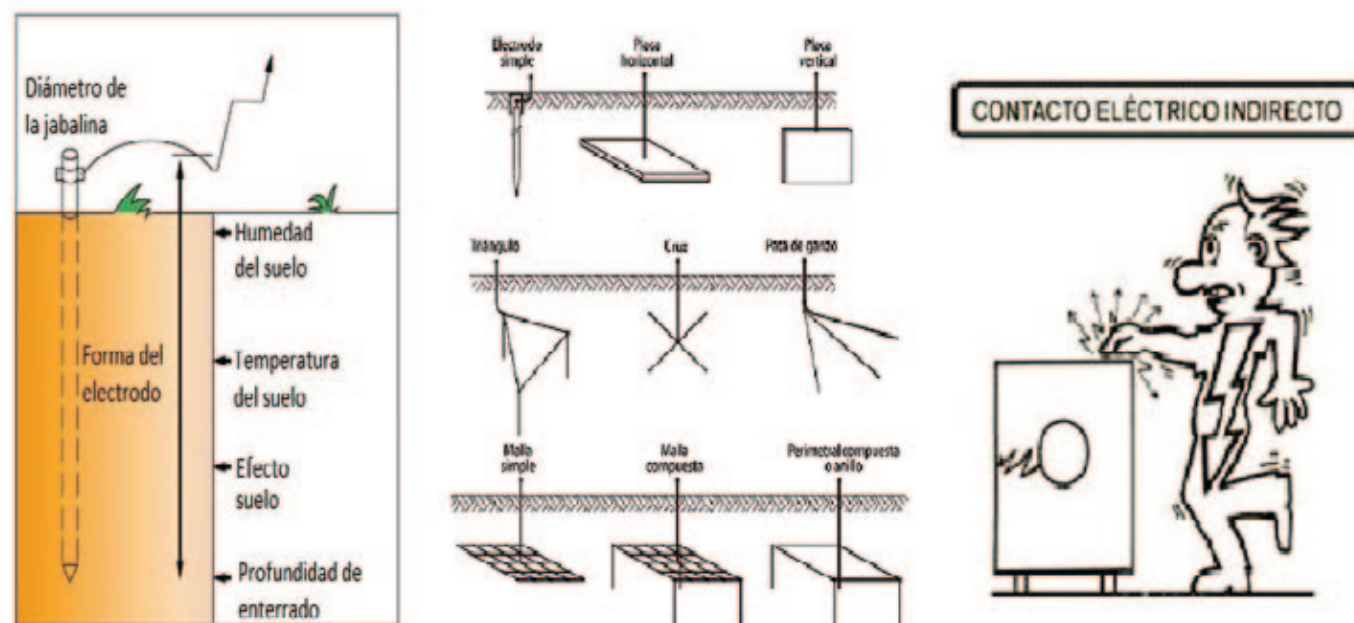
Visite nuestra pagina web: www.botanmol.com

Ind. Argentina

se establece en las centrales de generación y distribución, donde se utiliza la masa terrestre como parte de la implementación tecnológica funcional del Sistema.

Además, la naturaleza impone sus excesos descargando rayos con miles, millones de voltios, de tensión entre el cielo y la tierra, que también afectan a instalaciones, equipos y personas, y algunos pueden canalizarse parcialmente a través de Pararrayos conectados a electrodos del Sistema de Puesta a Tierra, agregando un elemento más de protección.

También las condiciones ambientales pueden provocar la acumulación de cargas electrostáticas, particularmente peligrosas en ambientes explosivos, en la manipulación de equipos electrónicos, afectando también a la salud humana y a las buenas condiciones de vida; por lo tanto,



el sistema de puesta a tierra suma otro elemento de importancia al ser una vía de descarga en la instalación.

En toda la instalación eléctrica, junto al cableado de energía se asocian los conductores de vinculación a tierra, conectando los mismos a todas las tomas de tensión de línea, a tableros, cañerías, carcasas metálicas de motores y máquinas, envoltentes y gabinetes metálicos de cualquier tipo, es decir, todo aquello que sea susceptible de quedar electrocutado por falta de aislación, fallas del cableado o conexiones, humedad u otros factores. Por lo tanto, en caso de ocurrir, por lo antedicho, contacto eléctrico indebido a cualquiera de las partes, esta energía será derivada a la tierra accionando los mecanismos de protección y reduciendo riesgo de daños a personas o equipos.

Los dispositivos de protección son Interruptores Diferenciales, comúnmente llamados disyuntores, interruptores Termomagnéticos, monitores de aislamiento, etc.

Otra aplicación importante es la relativa a los sistemas de Protección para Transitorios de línea (perturbaciones breves de alta intensidad), Filtros de Armónicos (frecuencias múltiplos de la fundamental, en este caso, la que provee la compañía eléctrica), dispositivos contra Sobre-

tensiones, descargadores gaseosos, varistores, correctores de Factor de Potencia por filtros de frecuencia, etc. Todo lo antedicho necesita de la Tierra para funcionar correctamente. Lo mencionado es particularmente necesario para proteger equipos e instalaciones con dispositivos electrónicos.

Como todo, nada es perfecto, y en estos temas hay gran cantidad factores técnicos a considerar en los proyectos y ejecuciones, a fin de que los sistemas e instalaciones cumplan de modo satisfactorio las prestaciones requeridas y cumplir con las normativas vigentes.

Las consideraciones técnicas, protocolos, procedimientos de verificación y certificación, están normalizadas y reglamentadas por el Instituto de Racionalización Argentino de Materiales (IRAM), Asociación Electrotécnica Argentina (AEA), Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT), los distintos Colegios de Ingenieros y Técnicos (COPIME, COPIPEC, etc.).

Entre los muchos factores a considerar para el proyecto del sistema se encuentran los siguientes:

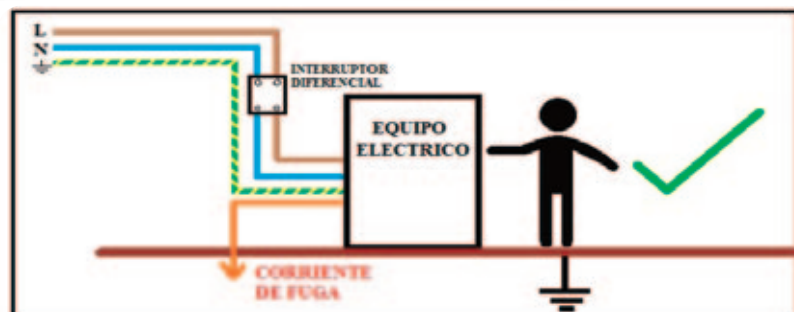
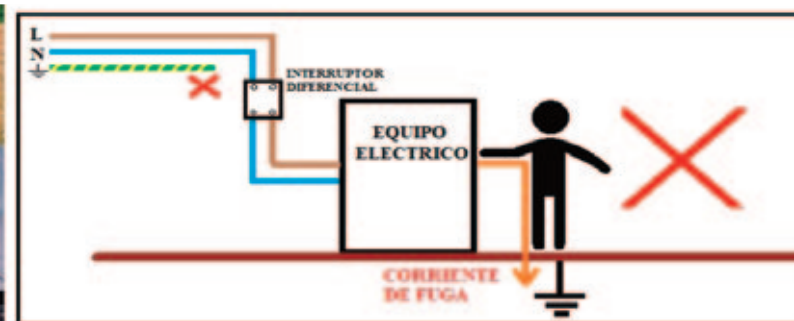
- Resistividad del suelo.
- Condiciones climáticas y ambientales.

- Forma, estructura, geometría de los elementos que cumplan la función de electrodos.
- Materiales que constituyen los electrodos, acero-cobre, galvanizado, hierro estructural, etc.
- Sección y tipo de conductores, cobre, aluminio, acero, aleaciones...
- Borneras, pletinas de distribución.
- Conexión adecuado a canalizaciones, cajas, artefactos, bandejas, tableros...
- Cemento conductivo, aditivos químicos para mejoramiento de suelos...
- Configuración de la instalación eléctrica, pararrayos, máquinas, equipos.
- Requerimientos de Potencia...
- Tipo de esquemas del suministro, TT, TN, TN-S, etc..
- Impedancia de lazo de falla, etc...

El mantenimiento es de suma importancia y, además, la verificación periódica es requerida por organismos de control de locaciones y de Higiene y Seguridad del Trabajo. Al considerarse como Sistema, es necesario mantener todos los puntos de conexión y masas que correspondan vinculados correctamente, con los conductores adecuados, a los dispositivos terminales, electrodos, estructuras, jabalinas

de puesta a tierra. Puede ser peor una instalación correcta del terminal de tierra de los tomas entre sí, en la que está interrumpida la conexión con la jabalina, por ejemplo, que si en igual situación no se conectan entre sí los tomas con el conductor de la línea de tierra, ya que ante una falla de aislación de un equipo ésta no se transmite a los demás; por eso es imprescindible la continuidad de conexión entre todos los componentes del sistema.

La Resolución de SRT 900/2015 indica el protocolo de medición de Puesta a Tierra y continuidad de masas. Para cumplir con la norma exigida, las mediciones deben realizarse por personal Matriculado, con Instrumental Homologado y los trámites deben ser certificados en los entes correspondientes por el Profesional involucrado.■



* Electrotécnico (Técnico Electricista) y Técnico Electrónico.

WhatsApp +54 11-3003- 3344

+54 11-4496-3116

Espacio de Publicidad

INSMETAL, MANTENIMIENTO DE ESTACIONES DE SERVICIO

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. ■

Kits VERISYM
Para detectar adulteraciones en los combustibles

Recupere el costo de los reactivos Verisym

CORAS S.A. ARGENTINA

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

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

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

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

NOVEDADES SOBRE LOS TANQUES DE COMBUSTIBLES EN DESUSO



Hoy explicaremos la exigencia que tienen los predios con tanques de combustibles en desuso, ya que muchos propietarios pueden desconocer los cambios de las normativas vigentes.

Las leyes fueron actualizadas y al contemplar el deterioro de los tanques que antiguamente eran contruidos sin las normas de seguridad actuales, es que se han incrementado las inspecciones para verificar el estado de estos tanques.



Es importante tomar consciencia que aun estando en desuso, estos deben encontrarse en perfectas condiciones de seguridad para no filtrar restos de hidrocarburos a las napas, explotar o incendiarse y sin dejar de lado el aspecto medioambiental que hoy tiene un rol central en las prioridades de control gubernamental y en la población.

Es obligatorio presentar ante los distintos organismos municipales o provinciales, los certificados que acrediten el buen estado de los mismos y de esta manera evitamos multas y/o denuncias.

Las normativas que abarcan todo el proceso de extracción y disposición de los tanques tanto para CABA como para la Prov. de BS. AS. son las siguientes:

En CABA

a- **Res. N° 326-APRA/2013** (Sitios Contaminados – Evaluación y Recomposición Ambiental – Procedimiento extracción de SASH – Contenidos del PRA y del Estudio de Información Ambiental – Niveles Guía).

b- **Res. Secretaría de Energía Nación N° 1102/04 – Art. 35** (Cierre Definitivo).

c- **Ley N° 2214** (Ley de Residuos Peligrosos): **arts. 28 a 31** (cierre de actividad/generación eventual) **y 50/51** (Operación In Situ).

d- **Resolución APRA 565/14-** Suspensión de Trámites Ambientales

c- **Ley Nac. 24051/1991** - Manifiesto de Transporte



En PROV. DE BUENOS AIRES:

a- **Res. OPDS 94/14** extracción de tanques de almacenamiento de hidrocarburos

b- **Res. OPDS 95/2014** Remediación, pasivos y riesgo ambiental - crease comisión

c- **Ley 14.343/12** DE PASIVOS AMBIENTALES

d- **Ley 11.720** Residuos Especiales

Los tanques de combustibles de hidrocarburos que permanezcan fuera de servicio, tendrán que ser cegados llenandolos con agua por un plazo no mayor a un año, previa eliminación del producto.

“Cegados” significa llenarlos con agua hasta el tope, dejando inactivos de manera segura a los depósitos de almacenamiento, y así evitamos la concentración de gases.

Una vez vencido el plazo de un año el propietario tendrá las siguientes opciones:

- Cegarlos con Arena
- Extraer los tanques

La Secretaría de Energía en conjunto con APRA inhabilita dichos predios informando al municipio y al Registro de la propiedad. Hasta tanto no

se efectúe esta obra los propietarios deben saber que no se podrá hacer ningún cambio de titular o de actividad.

Al término de este plazo los propietarios pueden decidir:

Anular los tanques

La anulación del tanque consistirá en:

a- Aislarlo de toda cañería o instalación que permita el ingreso accidental de combustible al mismo;



b- Llenarlo o “cegarlo” con arena, ayudando la carga con agua;

c- Sellar las bocas con concreto u hormigón.

Erradicación de Tanques

Sea por cambio de destino, o por contaminación del Predio.

Haremos una breve reseña sobre en qué consiste el proceso de extracción de tanques de combustible:

- Se pedirá autorización al APRA quien controla la parte ambiental en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. Se inicia un expediente en el sector de Sitios Potencialmente Contaminantes o la OPDS en la Provincia de Buenos Aires, según corresponda, con un profesional habilitado e inscriptos en dichos organismos:
- La extracción de los tanques se inicia con un aviso de obra, donde se informa la fecha del inicio entre otras cosas. Se realiza la rotura del piso de hormigón delimitando toda el área donde se encuentran los tanques de combustible.

- Se verificará la existencia de Residuos Peligrosos en el interior del tanque ya sea agua y/o arena con hidrocarburo la cual será trasladada por un transportista a la planta habilitada por el gobierno de la Nación para su posterior tratamiento.
- Se desgaseificarán los tanques debiendo previamente verificar el nivel de concentración de gases; de manera de eliminar toda posibilidad de incendio y/o explosión, además de un posible derrame de los fluidos contaminantes resultantes.



- Se realizará un estudio hidrogeológico para determinar la existencia o no de contaminación. Se tomarán muestras de suelo y agua, dichas muestras se enviarán a laboratorios autorizados (RELADA). De existir contaminación, se deberá remediar, y si no hay contaminación, se extenderá la Constancia de No Necesidad de Recomposición Ambiental (CNNRA).
- Los tanques erradicados (tanques, cañerías asociadas y accesorios) son transportados con sus respectivos manifiestos de transporte para su disposición final como Residuos Peligrosos. En el caso de la ciudad de Buenos Aires, dado que en CABA no está permitida la instalación de una planta de tratamiento éstos son trasladados a la provincia de Córdoba, Santa Fe o Entre Ríos.
- Finalmente se emite el Certificado de Erradicación por una empresa/universidad auditora habilitada por la S.E.N.A partir de obtener este certificado se levanta la inhibición que tiene el predio por lo que se puede realizar cambio de rubro o inclusive la venta del inmueble.■

NOVEDADES SOBRE RUEDAS JUNIO

Fuentes: ADEFA – ACARA - CCA

Esta nota es presentada por



2022 Creció la producción automotriz

ADEFA, la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA) informó que, en Junio se incrementó la producción y exportación de automóviles, puesto que se fabricaron 48.392 unidades, significando una alza del 20,9% comparándolo con junio del 2021. El acumulado llegó a 243.698 vehículos, un 25,9% más que en el mismo período de 2021.

Durante Junio, se exportaron 31.892 vehículos nacionales, mostrando un 40,3% más que en junio de 2021. Resumiendo, de enero a junio se despacharon 140.049 unidades al exterior, que muestra un 29,8% en relación al mismo período del año pasado.

Se estancaron los patentamientos de 0 km.

Según datos de ACARA, la Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina, el pasado mes de junio, se patentaron 34.906 vehículos, indicando una caída del 8,7% comparándolo con al mismo mes del 2021.

El acumulado llegó a 209.440 unidades, que son un 0,6% menos que en el primer semestre del año pasado.

Los diez modelos más patentados en la Argentina en Junio fueron: Fiat Cronos, Toyota Hilux, Volkswagen Amarok, Chevrolet Cruze, Toyota Yaris, Peugeot 208, Toyota Etios, Renault Kangoo, Toyota Corolla Cross y Volkswagen Taos. Siempre es bueno destacar que 7 de los 10 mencionados son de producción nacional.



Sigue frenada la venta de usados

La Cámara del Comercio Automotor (CCA) informó que en el mes de junio, se comercializaron 133.930 automóviles usados, que en comparación con el mismo mes del año pasado, evidencia una caída de un 5,81%. Con respecto a mayo, bajó un 3,34%.■

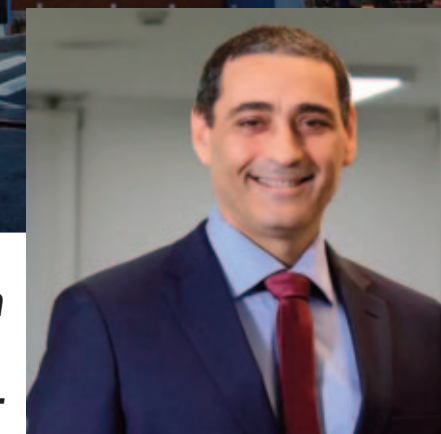


YPF ANUNCIA CAMBIOS EN SU GESTIÓN PROFESIONAL

Fuente: YPF

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



En continuidad con la fase iniciada en 2020, YPF anuncia cambios en su conducción ejecutiva para profundizar el proceso de transformación de la compañía frente a los enormes desafíos presentes y futuros que plantea el escenario energético nacional y mundial. Luego de un período de recuperación de la curva de producción y de reestructuración exitosa de la deuda, Sergio Affronti dejará su puesto como CEO de YPF y asumirá en su posición Pablo Iuliano, actual vicepresidente de Upstream No Convencional de la compañía.

“Después de casi dos años y medio de trabajo logramos salir fortalecidos

de la peor crisis histórica de la Compañía. En estos años, con el apoyo del Directorio y la coordinación con autoridades a cargo de la política energética nacional, profundizamos la curva de eficiencia y productividad en nuestras operaciones en Vaca Muerta alcanzando niveles récords de producción no convencional. También enfocamos nuestros esfuerzos en estabilizar la producción convencional a partir de la utilización de tecnología de recuperación terciaria y lanzamos inversiones para valorizar nuestro refino y mejorar la calidad de nuestros combustibles. Y logramos todo esto a la vez que mejoramos nuestra situación financiera, reduciendo la deuda neta de YPF en más de un 20% y llevándola a valores inferiores a los del año 2015.” declaró el ejecutivo saliente.

Habiendo cumplido un ciclo personal, Affronti será reemplazado por



uno de los integrantes del actual Comité Ejecutivo, que se ha desempeñado hasta la fecha con base en Neuquén liderando la operación NOC de YPF. Iuliano es ingeniero químico, egresado de la Universidad Tecnológica Nacional y en los últimos 24 años ocupó distintas posiciones dentro de YPF y Tecpetrol.

Iuliano por su parte afirmó que “para una persona formada en YPF, petrolero de carrera, ocupar la posición de CEO es un orgullo y un privilegio que honraré poniendo lo mejor de mí. Continuaremos construyendo una empresa más federal, diversa y siempre enfocados en el crecimiento que necesita la empresa y el país”.

El presidente de Directorio de la compañía ponderó positivamente, en nombre del mencionado cuerpo, los servicios prestados por el ejecutivo saliente. “Le agradecemos a Sergio Affronti el compromiso y el esfuerzo de estos últimos dos años y le deseamos suerte en esta nueva etapa”. Agregó que “la elección del nuevo CEO pretende reforzar el objetivo de aumentar la producción, implica la validación de un modelo de federalización de la gestión con presencia de Vicepresidencias operativas en cercanía de los campos de producción y busca fundamentalmente continuar con la consolidación de YPF como compañía de bandera y principal motor del trabajo y la producción nacional en el marco del aniversario de su primer centenario”. ■

DOBLE INDEMNIZACIÓN: QUEDÓ ELIMINADA FUE A PARTIR DEL 1 DE JULIO DE 2022

Esta nota es presentada por



Recordamos que el Poder Ejecutivo, a través del Dto. 886/2021, amplió la emergencia pública en materia ocupacional hasta el 30 de junio de 2022.

Esto significa que la “doble indemnización” quedó eliminada a partir del 1 de julio de 2022.

El Dto. 886/2021, redujo el incremento indemnizatorio -también llamada “doble indemnización”- que tiene derecho a percibir el trabajador en caso de despidos sin causa y que se suma a la indemnización que le correspondiese por esta desvinculación.

El incremento indemnizatorio se fue reduciendo en forma gradual en función al siguiente cronograma y porcentajes:

- 75 % de la indemnización, desde el 1 de enero de 2022 y hasta el 28 de febrero de 2022.
- 50 % a partir del 1 de marzo de 2022 y hasta el 30 de abril de 2022.
- 25 % desde el 1 de mayo de 2022 y hasta el 30 de junio de 2022.

El Decreto indica que a los efectos de establecer el cálculo de la indemnización definitiva, el monto correspondiente al incremento no





podrá exceder, en ningún caso, la suma de quinientos mil pesos (\$500.000).

Trabajadores excluidos

Esta medida no es aplicable a las contrataciones celebradas con posterioridad al 13 de diciembre de 2019 –fecha en que entró en vigencia el DNU 34/2019-, ni al Sector Público Nacional, con independencia del régimen jurídico al que se encuentre sujeto el personal de los organismos, sociedades, empresas o entidades que lo integran.■



CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES PATRONALES

Fuente: AFIP - Administración Federal de Ingresos Públicos

Esta nota es presentada por ESTACION DE SERVICIO ACTUAL Digital



Para tener en cuenta:
Mediante los servicios web de AFIP pueden consultarse altas y bajas efectuadas por los empleadores, aportes realizados para jubilación, obra social y ART, entre otros.

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Kefren tiene la solución a los problemas que se le presentan. Servicio, calidad, stock permanente, entrega inmediata, consultas de libre consultación por correo electrónico, información permanente de los inventarios del mercado, repuestos y mantenimiento. Accesorios de todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren garantiza a todo el momento de accesorios para estaciones de servicio y depósitos a granel a través de nuestra propia base de datos actualizadas por medio de nuestro equipo diario de campo electrónico informático.

PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

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

GP GREAT PLAINS INDUSTRIES

PIUSI

BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION

MEJORADOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR

PROPS PARA BOMBAS INDUSTRIALES

MEJORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE

BOMBAS 220 VOLTIOS UREA

BOMBAS BUZZARA BLUE AC

NOZZLE METERS K500

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@speedy.com.ar • kefren@netizen.com.ar

www.kefrenargentina.com.ar



Las trabajadoras y los trabajadores pueden controlar el cumplimiento de las obligaciones patronales desde distintos servicios web, a los que se puede ingresar desde Herramientas de asistencia al trabajador. Las consultas e información ingresada son absolutamente confidenciales. En el sitio de Trabajo registrado se puede verificar la situación registral, chequear las altas y bajas de la relación laboral e imprimir una constancia. Este servicio está disponible para trabajadores en relación de dependencia comprendidos en el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA). Además pueden obtener un “Certificado Digital de Ingresos Laborales” (CDIL), una constancia validada por AFIP que muestra las remuneraciones de los últimos 6 meses de todos los empleadores con

los que haya prestado servicio. El “buzón de observaciones” permite denunciar irregularidades.

Otro de los servicios disponibles es la consulta de Aportes en línea, que permite saber si:

Un empleador incluyó o no al trabajador o trabajadora en las declaraciones juradas mensuales.

La remuneración bruta (sin descuentos) declarado coincide con el consignado en el recibo de haberes.

Los importes descontados para jubilación y obra social fueron declarados y depositados.

El empleador abonó las contribuciones patronales, a qué obra social fueron transferidos los aportes, si los descuentos de jubilación fueron depositados en ANSeS y si están al día los pagos del empleador a la ART correspondiente.■



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

Esta nota es presentada por



CECHA LE RESPONDE A MOYANO

“Nosotros no nos encanutamos el gasoil”

La Confederación de Entidades de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina (CECHA) repudió las declaraciones realizadas por el líder del sindicato de Camioneros, **Pablo Moyano**, quien acusó a las Estaciones de Servicio de “encanutarse el gasoil”. “No sólo no nos encanutamos el gasoil sino que hemos hecho todo lo posible para evitar esta situación crítica que estamos viviendo por el desabastecimiento”, respondió el presidente de la organización, **Gabriel Bornoroni**.

“No nos parecen para nada justas estas declaraciones: fuimos uno de los primeros sectores en alertar sobre el problema que se avecinaba; pedimos

reuniones; propusimos posibles soluciones. El Gobierno por desgracia decidió tomar cartas en el asunto cuando era demasiado tarde y el desabastecimiento ya era generalizado, con medidas espasmódicas que por ahora no resuelven el problema de fondo”, explicó.

En el medio de la conmoción por la muerte del chofer de transporte de cargas en un corte de ruta en reclamo por el desabastecimiento, el dirigente camionero fue consultado por el faltante de gasoil y acusó a las estaciones de servicio de “encanutarse” el combustible y “especular” con un aumento del precio en los surtidores.

“Moyano muestra un total desconocimiento de cómo funciona la cadena de

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 | PUNO

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

goldfarb



comercialización y quién define la política de precios. Las estaciones no decidimos los precios, eso es responsabilidad de las petroleras y del Gobierno que él apoya y acompaña. Las estaciones son las que pusieron el cuerpo para sostener la provisión de combustibles durante la pandemia, junto a los trabajadores esenciales, para garantizar las prestaciones mínimas; somos los que venimos perdiendo desde la recesión de 2018 y los primeros perjudicados por el atraso en los precios en comparación a los precios internacionales y regionales”, expresó el directivo.

“Pese a todo esto, trabajamos y seguiremos trabajando para sostener los

puestos de trabajo de miles de familia en todo el país y seguiremos aportando desde nuestro lugar para que la Argentina tenga un plan estratégico de energía, dejando de lado la aplicación de parches transitorios como política sectorial, y siente las bases de un nuevo desarrollo. Por todo este recorrido, le pedimos a Moyano que rectifique sus dichos y hable con la verdad”, concluyó Bornoroni. ■



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

AOYPF TRABAJA EN LA RECUPERACIÓN DE LA RENTABILIDAD

Fuente: Fuente: AOYPF - Asociación Operadores de YPF



Integrantes de la Comisión directiva de la AOYPF mantuvieron reuniones con YPF con el foco en la necesidad de mejorar los ingresos de las estaciones de la Red en relación a la inflación de los últimos meses.

Según se pudo saber, a la “Comisión de Refuerzo” sobre los primeros 400 m3 conseguida desde abril, se ha sumado ahora un análisis de largo plazo que plantea la necesidad de modificar el esquema de comisiones

de la Red para adecuarlo a la realidad que propone la “Estación del Futuro” y el proceso de modernización que eso conlleva.

En ese afán, durante los primeros meses del 2022 en los que la Asociación de Operadores de YPF alertó sobre el retraso de los ingresos de las Estaciones de Servicio respecto a la inflación, se obtuvo tras largas gestiones una comisión adicional de refuerzo, que se agrega a los primeros 100 m3 de ventas de cada combustible para todas las estaciones del país.

El principal objetivo de esta comisión de refuerzos fue impactar de manera inversamente proporcional al nivel de ventas y con ello priorizar a las estaciones de menor volumen, que han sido las más afectadas por la caída de la rentabilidad. Derivado de esta nueva agenda abierta con YPF, la instaló junto a la petrolera un sistema de seguimiento con , monitoreando

la evolución de los ingresos de las estaciones. Eso hizo que el refuerzo acordado con YPF para el período abril-mayo del 2022, se renovara y extendiera a junio y julio.

La tarea de monitoreo y seguimiento de la evolución de los ingresos y de la rentabilidad de los negocios llevó a que durante la semana pasada la AOYPF trasladara a YPF una serie de inquietudes actualizando la situación de la Red.

Por un lado, marcar el agravamiento del retraso de los ingresos respecto a la inflación que requiere en el corto plazo una renovación y un aumento de los porcentajes de la comisión de refuerzo a partir del mes de agosto.



Además, se analizó el diferencial de ingresos generados entre estaciones según el mix de venta de naftas, debido a que la súper y la Infinia llevaban ya al 14 de julio, más de 60 días sin actualización de sus precios.

La Asociación también trasladó un análisis de rentabilidad de largo plazo de todas las Estaciones de Servicio, incluyendo la consideración de las inversiones requeridas para el cambio de imagen, la renovación de las bocas y la instalación de la denominada Estación del Futuro, sobre la cual está trabajando YPF y la Red en su conjunto. En este sentido, la entidad solicitó una revisión general de la política de comisiones que adecue los márgenes a estas nuevas realidad, y que además de recuperar el retraso respecto a la inflación, permita garantizar la sustentabilidad de la Red hacia el futuro.

Las reuniones de trabajo de la semana pasada que incluyeron a los máximos ejecutivos de las áreas de Comercialización de YPF, dejaron abierto el diálogo para tratar la doble agenda, es decir, por un lado los refuerzos inmediatos para ayudar a disminuir el impacto del retraso en la coyuntura, y por el otro, el análisis de un nuevo esquema de comisiones de largo plazo que permita reconstituir los ingresos y asegu-



rar un nivel de rentabilidad en línea con las inversiones, mejoras y nueva imagen que se proyecta.

La Asociación e YPF se comprometieron a continuar trabajando ahora en la doble agenda en materia de rentabilidad, considerando los refuerzos inmediatos en el corto plazo y un nuevo esquema de comisiones a largo plazo.

La AOYPF espera novedades en los próximos días sobre la renovación y aumento de la comisión de refuerzo a partir de agosto, ante la receptividad observada de parte de la Compañía y al análisis compartido de la realidad y el futuro del negocio. En este aspecto se mantendrá el foco de las gestiones políticas de la entidad ante YPF, que se suman a la tarea de las comisiones de trabajo abarcando todas las temáticas vinculadas a la relación de los operadores con la petrolera. ■

AFIP: ACTUALIZACIÓN DEL IMPORTE DE FACTURACIÓN

Esta nota es presentada por

Fuente: AFIP - Administración Federal de Ingresos Públicos



Para identificar a consumidores finales

Los montos de facturación a partir de los cuales deben detallarse los datos del receptor del comprobante fueron actualizados, cuando se trate de un consumidor final. La adecuación, tendiente a fortalecer el régimen de control de emisión de comprobantes, establece que los datos deberán precisarse cuando el importe de una factura sea igual o superior a \$43.010 y su receptor sea un consumidor final. La información que deberá detallarse es la siguiente:

Apellido y Nombres.

Domicilio.



CUIT/CUIL/CDI, en su caso, número de documento de identidad (LE, LC, DNI o, en el supuesto de extranjeros, Pasaporte o CI).

La identificación también se realizará cuando el importe de la operación sea igual o superior a \$21.505 y no se haya pagado con tarjetas de crédito o de débito, tarjetas prepagas no bancarias u otros medios de pago equivalentes conforme normativa del Banco Central de la República Argentina.

En el caso de operaciones efectuadas por responsables inscriptos frente al impuesto al valor agregado, cuya actividad principal corresponda a la comercialización mayorista (industria manufacturera; comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas), se exceptúa de identificar al cliente cuando la operación sea igual o menor a \$ 21.505 y el pago se efectúe por algún medio electrónico autorizado.■



¿CÓMO LLEVAR A LOS CLIENTES DE LA PLAYA A LA TIENDA?

Esta nota es presentada por



Fuente: Fuente: AOYPF - Asociación Operadores de YPF



Mientras el cliente espera, el momento de carga puede ser el ideal para comunicar mensajes personalizados y llevarlo a consumir otros productos que se ofrecen en la Estación de Servicio.

Una encuesta reciente de la Asociación Nacional de Tiendas de Conveniencia (NACS, por sus siglas en inglés) reveló que el tráfico y las ventas dentro de las tiendas de Estaciones de Servicio han disminuido en el último año.

Rick Sales, presidente de Abierto Network, una empresa de soluciones

digitales, en diálogo con NACS Magazine afirmó que el error es tener en claro cómo comunicarse con los clientes dentro de la tienda. *“Sabén cómo van a ayudar a ese consumidor a través de su viaje de compras, pero cuando los clientes están fuera, en la playa, es como si estuvieran en otro planeta”*, precisó.

Sales indicó que los clientes se distraen mientras cargan combustibles, por lo que los mensajes que reciben deben ser grandes y sencillos de entender, con llamadas a la acción claras. Las promociones comunes no son suficientes para atraerlos a la puerta porque ese tipo de ofertas están disponibles en todas partes, dijo.

Según Sales, la “salsa secreta” para fidelizar a los consumidores es el mensaje de la marca. Es lo que va a crear una conexión emocional que salvará la brecha del precio.

Rutter’s, una cadena de Estaciones de Servicio estadounidense evita los mensajes genéricos, con ofertas tradicionales y utiliza la tecnología de Abierto Network para mostrar mensajes en playa como, por ejemplo: *“Nuestra cerveza está a 29 grados”*.

“Un mensaje sencillo que dice mucho de lo que ocurre dentro de la tienda. Te dice que tengo una parte de cerveza, lo que significa que tengo una va-

riedad de cervezas, incluyendo potencialmente tu cerveza en latas y botellas y todo tipo de opciones diferentes”, explica Sales.

Chris Hartman, director senior de combustibles, playas y publicidad de Rutter’s, afirma que se hacen preguntas específicas a la hora de elegir los mensajes que utilizarán para llevar al cliente del surtidor a la tienda.

“Hay que preguntarse: ¿a quién me dirijo? ¿Qué estoy tratando de venderles? Y después, ¿qué quieren escuchar y ver? Nos centramos en esas claves de nuestro mercado para transmitir nuestro mensaje sobre los nuevos productos que tenemos, los productos principales que tenemos”, subrayó Hartman. ■



LOS COSTOS DE TRANSPORTE SUBIERON NUEVAMENTE

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

Esta nota es presentada por

VEHICULOS PESADOS

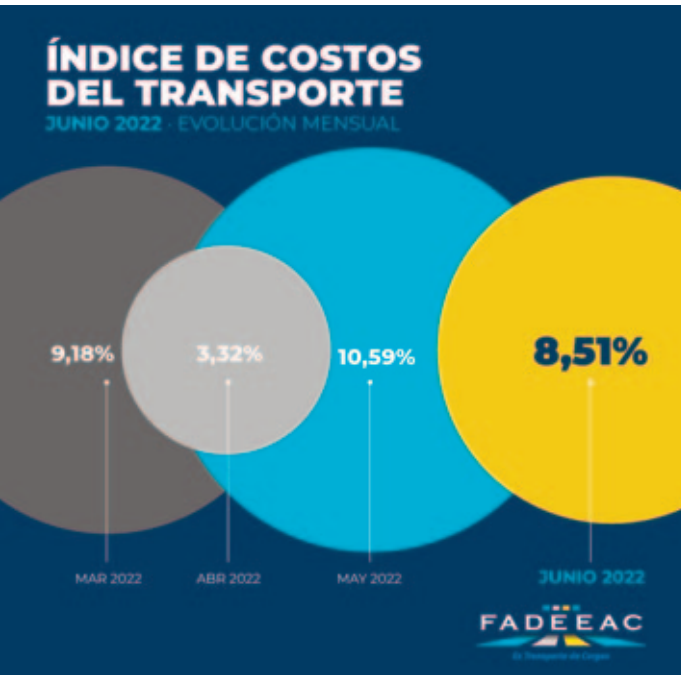


El Índice de Costos de Transporte elaborado por FADEEAC (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas) volvió a exhibir en junio un significativo aumento de 8,51%, tras registrar en mayo el incremento récord de 10,59%. Las fuertes subas registradas en el Combustible desde mediados de junio y que alcanzan un aumento mensual del 18% del gasoil implican una suba del 70% del Combustible en el período (enero-junio 2022).

Con este registro, la variación acumulada alcanza un récord de aumento de costos de transporte de 48,6% sólo en el primer semestre de 2022. Esta situación sucede en un contexto de continuidad de aceleración de la inflación minorista y mayorista en la economía -en particular desde el segundo trimestre del año-, como así también de la ampliación de las brechas cambiarias, con todo lo que ello conlleva en cuanto a incertidumbre futura sobre los niveles de precios y costos. Como contrapartida, la economía real también viene evidenciando niveles de actividad aceptables en el transcurso del año teniendo en cuenta la fuerte recuperación económica general experimentada desde el segundo semestre de 2021.

Con el incremento de junio, la variación acumulada alcanza el 76% en los últimos doce meses, luego de cerrar 2021 en 49%, y tras los considerables aumentos de costos en 2018 (61,5%) y 2019 (47%).

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

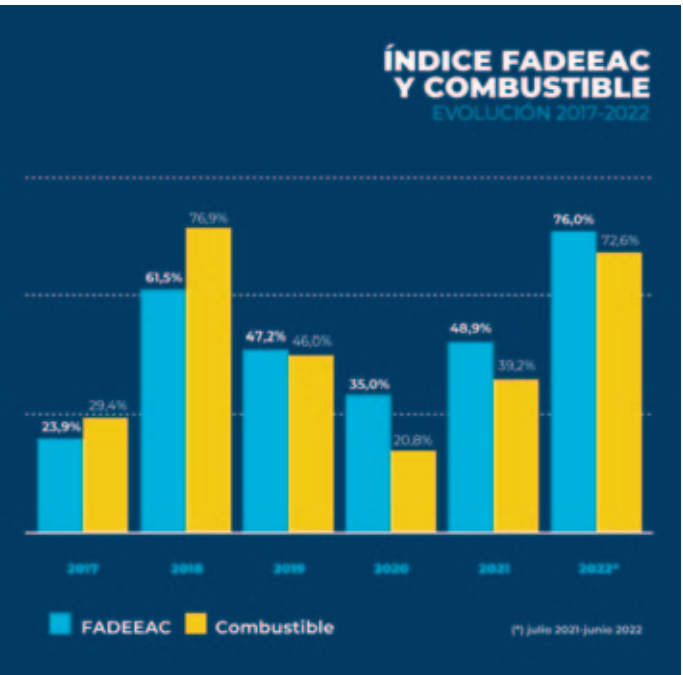


En junio, al igual que en febrero, marzo y mayo, la mayoría de los rubros mostraron subas, y varios de los mismos volvieron a exhibir aumentos decididamente relevantes.

En primer término, se destaca un nuevo y significativo aumento del Combustible (17,79%) tras el fuerte incremento también de mayo, abarcando tanto el segmento mayorista como minorista y en un marco de dificultades para el normal aprovisionamiento del gasoil en las regiones del país afectadas por la escasez del Combustible, en un contexto de fuertes tensiones en el mercado internacional.

Lubricantes, por su parte, se incrementó 11% en junio tras las marcadas subas de marzo, abril y mayo.

En segundo lugar, sobresalen los rubros relacionados con el equipo de



transporte, con Material Rodante mostrando la suba más elevada (14,65%), seguido por Seguros (12%) y con Reparaciones (9,15%) volviendo a exhibir otro incremento relevante.

A continuación, Neumáticos vuelve a exhibir otro visible aumento (5,62%), registrando el sexto incremento mensual y consecutivo desde el comienzo de 2022, tras exhibir el récord en 2021 (103,7%).

Finalmente, Gastos Generales marca 6,60%, mientras que Personal (Conducción) (-5,46%) responde a la finalización de la asignación extraordinaria no remunerativa rubricada en diciembre de 2021 y registrada entre febrero y mayo, inclusive.

El resto de los rubros (Peaje, Patentes), con excepción del Costo Financiero (18,8%), no sufrieron modificaciones en relación al mes anterior.

Aumento sostenido

Con el récord de aumento de costos en veinte años (casi el 49% de suba del Índice de Costos y el 71% en Combustible sólo en el primer semestre de 2022), continúa muy sostenido el aumento de costos en el Transporte de Cargas.



En el marco de inflación mundial más alta en 40 años –EE.UU., la primera economía mundial, marcó el récord de inflación anual de 8,6% en dólares en mayo-, y de, asimismo, el récord de inflación doméstica desde 2002 (las principales proyecciones de IPC en Argentina estiman un piso de 65% para todo 2022), los costos del transporte de carga superan por varios puntos a la inflación minorista (proyección), en un marco donde ambos indicadores enfrentan subas récord en el 2022.

Los costos de Transporte de Carga y de logística afrontan esta situación en un marco de alta nominalidad de inflación en la economía argentina y por el gran incremento registrado en el gasoil, principal insumo en la estructura de costos del sector -que representa entre

33% y 36% en la media y larga distancia en términos generales-, teniendo en cuenta la compleja situación del mercado de petróleo a nivel mundial.

En este sentido, al igual que en la mayor parte de las economías occidentales, los muy elevados precios de los commodities energéticos y alimenticios (que encadena la salida de la pandemia con la guerra en Ucrania) ha llevado el barril internacional desde unos U\$D 80.- a U\$D 120.- (una suba en torno a 50%), lo que está ejerciendo una enorme presión sobre las empresas de transporte y logística a nivel mundial. La última semana de junio el barril cotizaba entre U\$D 110.- y U\$D 115.-■





ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital

“CAMINO AL FUTURO”. PUMA ENERGY INVITÓ A SUS OPERADORES A CAMINAR HACIA EL FUTURO

Fuente: Puma Energy

Puma Energy, se reunió con más de cuatrocientos operadores de estaciones de servicio de la marca en Espacio Pilar en el evento titulado “Camino al futuro”. Durante todo el día, directivos de la multinacional detallaron el crecimiento alcanzado en el último año y mostraron las novedades y proyectos futuros.

La jornada comenzó con las palabras de bienvenida de Enrique Huanes, VP de operaciones, quien, en nombre de Puma Energy, agradeció a los invitados a sumarse al evento y por mantener su compromiso

con la marca. Además, destacó la presencia de Puma Energy en los cinco continentes a través de sus tres mil estaciones de servicio.

Luego, los participantes escucharon las presentaciones enfocadas en distintas dimensiones del negocio: negocios de retail, tiendas de conveniencia, lubricantes, la marca hoy, nuevos negocios de energía solar, tecnología y resultados y Programa Compromiso, fueron algunos de los titulares de los momentos del evento. En cuanto a la presentación sobre cómo se posiciona la marca hoy día, se hizo énfasis en el programa de fidelización de la compañía, Puma Pris, que brinda descuentos y beneficios a los clientes de la marca.

Las exposiciones fueron realizadas por los especialistas en de dichas áreas dentro de la empresa como Alejandro Stevenazzi -Gerente



Comercial Retail-, Francisco Barruti -Gerente de Red Propia, Tiendas & NTIs-, Lucas Smart -Gerente de Marketing-, Luis Rodriguez -Gerente del negocio de Lubricantes-, Marcelo Vivian -Gerente de Nuevos Negocios & Tecnología-, Santiago Lanusse -Gerente de Planeamiento Estratégico-, entre otros. A su vez, los operadores participaron de un panel propio para compartir sus opiniones y testimonios.

Por otro lado, en línea con el objetivo que tiene la compañía a nivel global de reducir sus emisiones de CO₂, el evento hizo hincapié en la búsqueda hacia la sustentabilidad de la compañía, incluyendo aquellas iniciativas para la reducción de dichas emisiones, como la instalación de paneles solares en las estaciones de servicio de la red.

Alejandro Stevenazzi, Gerente Comercial Retail, destacó los beneficios que resultan de realizar este tipo de instancias de reunión con los ope-



radores: “Caminar hacia el futuro nos permitió tener un momento de intercambio y reflexión junto a nuestros operadores. Estamos muy entusiasmados con todo lo que hemos alcanzado en este tiempo y esperamos seguir creciendo junto a ellos, mientras incorporamos más y mejores soluciones para nuestros clientes”, dice.

Por último, los participantes pudieron tomarse fotografías con los autos y pilotos del Puma Energy Honda Racing Team, así como también con el reconocido piloto Gastón Mazzacane.

Con esta acción, Puma Energy avanza enfocándose en la mejora continua, trabajando de forma cercana con sus operadores, escuchando su opinión, buscando soluciones y compartiendo las más recientes novedades y resultados de la compañía.■



A vertical silver wrench is positioned on the left side of the image. A pixelated hand cursor, resembling a computer mouse pointer, is pointing at the handle of the wrench. The background is a light gray gradient with abstract blue and orange shapes in the corners.

**Un sitio, todos
los repuestos.**

Autopartes*web*.com
Entre especialistas

www.autopartesweb.com