

¿CÓMO ES LA SITUACIÓN DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO ARGENTINAS EN COMPARACIÓN CON EL RESTO DE LATINOAMÉRICA?



ADVIERTEN QUE 400 ESTACIONES DE
SERVICIO PODRÍAN CERRAR SUS
PUERTAS ANTES DE FIN DE AÑO




ACUERDO YPF-PETRONAS PARA EL
DESARROLLO DEL GNL



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinosen 

PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO

TENEMOS TODO LO QUE NECESITA EN EL RUBRO AUTOMOTOR



EL ACCESORIO QUE BUSCAS



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



DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL



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



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

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



LOSI Y CIA

SOLUCIONES INTEGRALES PARA ESTACIONES DE SERVICIO

65 AÑOS ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA PETROLERA

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



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

YPF, ACUERDO CON PETRONAS PARA EL DESARROLLO DE GNL EN ARGENTINA.

Fuente: YPF

Esta nota es presentada por



YPF firmó hoy con Petronas, la compañía nacional de petróleo y gas de Malasia, un Acuerdo de Estudio y Desarrollo Conjunto (JSDA, por sus siglas en inglés) para un proyecto integrado de GNL en Argentina que abarca el Upstream con la producción de gas no convencional, el desarrollo de gasoductos e infraestructura, la producción de GNL, así como la comercialización y la logística internacional.

Argentina tiene la segunda reserva de gas no convencional del mundo.

Por eso, ambas compañías están interesadas en desarrollar el “**Proyecto GNL**”, aprovechando el liderazgo de YPF en el desarrollo de Vaca Muerta y la experiencia y el conocimiento acumulado por el Grupo Petronas en la operación de instalaciones de licuefacción de GNL, tanto onshore como offshore en todo el mundo. Este proyecto de GNL atenderá la demanda mundial de gas, donde permitirá sustituir a fuentes de energía más intensivas en carbón, contribuyendo a reducir las emisiones de gases efecto invernadero.

YPF y Petronas creen que la combinación de sus esfuerzos con una



perspectiva de largo plazo va a generar operaciones más eficientes, optimizará las inversiones y permitirá captar mejores oportunidades de mercado.

Desde 2014, ambas empresas están asociadas en el desarrollo del bloque La Amarga Chica en Vaca Muerta, hoy con una producción de más de 40.000 barriles de petróleo y 1 millón de metros cúbicos de gas por día.

El CEO de YPF, Pablo Iuliano, dijo: “Estoy muy orgulloso de la alianza estratégica que tenemos con Petronas desde 2014 y hoy damos un



paso más para seguir construyendo las soluciones energéticas que el mundo y la Argentina necesitan”.

“Esperamos fortalecer nuestra exitosa alianza con Petronas y unir nuestras fuerzas una vez más para desarrollar este proyecto estratégico”, dijo Pablo González, presidente del Directorio de YPF.

El proyecto de GNL permitirá liberar todo el potencial de Vaca Muerta, generando un enorme impacto positivo en la economía argentina, creando miles de empleos, multiplicando la actividad económica y desarrollando un nuevo negocio para la exportación.

[EA 2022-09-15 YPF, Acuerdo con Petronas 3]

Además de este Acuerdo (JSDA), YPF y PETRONAS firmaron un Memorando de Entendimiento (MoU), para continuar con la colaboración en Argentina en otras áreas como la producción de petróleo, petroquímica y soluciones de energía limpia.



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

UN PRONÓSTICO MÁS QUE PREOCUPANTE ADVIERTEN QUE 400 ESTACIONES DE SERVICIO PODRÍAN CERRAR SUS PUERTAS ANTES DE FIN DE AÑO.

Luego de su asunción como titular de la cartera energética, Flavia Royón demostró su intención de “reunir a todos los actores del sector para buscar soluciones conjuntas a los problemas planteados”, pero desde CECHA informaron que aún no fueron convocados.

A los pocos días de ocupar el cargo de secretaria de Energía Flavia Royón, la Confederación de Entidades del Comercio de los Hidrocarburos, le solicitó una audiencia para analizar la situación del sector que por atraviesa una profunda crisis. Transcurrido un mes de su asunción, los expendedores aguardan ser convocados.

Al respecto, el secretario de CECHA Pedro Llorvandi, afirmó que “el descalce de renta y costos de las Estaciones de Servicio es cada vez más profundo”. En ese contexto lanzó un pronóstico más que preo-





cupante: “De acuerdo a los cálculos de los técnicos de la confederación, basados en números oficiales, es muy posible que al terminar el año 2022 hayan cerrado las puertas alrededor de 400 bocas de expendio que hoy no pueden sostenerse”.

Es por ello que insiste en la reunión con la funcionaria. Y si bien se mostró comprensivo con la posibilidad de que las autoridades cuenten con una agenda abultada, aseveró que “necesitamos una solución urgente para preservar esta actividad que brinda trabajo a más de 60 mil familias en todo el territorio nacional”.

“Pretendemos poder concretar el encuentro cuanto antes ya que ne-

cesitamos revertir la problemática de las Estaciones de Servicio causada por los costos en franco aumento, mientras que se pierde cada día el capital de trabajo para tapar el déficit que impone la inflación de insumos y costos laborales”, reclamó Llorvandi.

Agregó que “es imposible el sostenimiento de los negocios de venta minorista de combustibles si no se actualizan los precios en el surtidor, porque a este ritmo se torna necesario más volúmenes de expendio para igualar- por lo menos – a las pérdidas”.

El directivo enfatizó en ese sentido que “nuestro planteo está sostenido por números reales que confirman el pronóstico negativo para casi cuatro centenares de colegas de diferentes zonas del país que no tienen posibilidades de vender más litros de los que históricamente suelen despachar”.

Finalmente destacó que desde CECHA están dispuestos a colaborar con el abastecimiento de nafta y gasoil, pero sin que se niegue la realidad, con tal de no vivir otra situación similar a la de este año y así trabajar en conjunto para brindarle tranquilidad a las 5100 bocas de expendio que se encuentran en Argentina.

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

TopAuto
 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

SILISUR **ROBO** **AIR** **AIR TOP**

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

TRICO **CERCA** **CERCA IN** **CERCA**

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 blister, 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

ROLITO, EL HIELO DE LOS ARGENTINOS

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

Espacio de Publicidad



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 protege 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.

Espacio de Publicidad

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.

Espacio de Publicidad

IMAGEN Y TECNOLOGÍA PARA LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Esta nota es presentada por

SIXELS S.R.L.
EMPRESA DE SERVICIOS


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

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

RECAMBIO DE LED A 5 DIGITOS FACIL Y RAPIDO

CAMBIE su cartel de cinta aisladora a tecnología LED 5 digitos

PRESUPUESTOS SIN CARGO

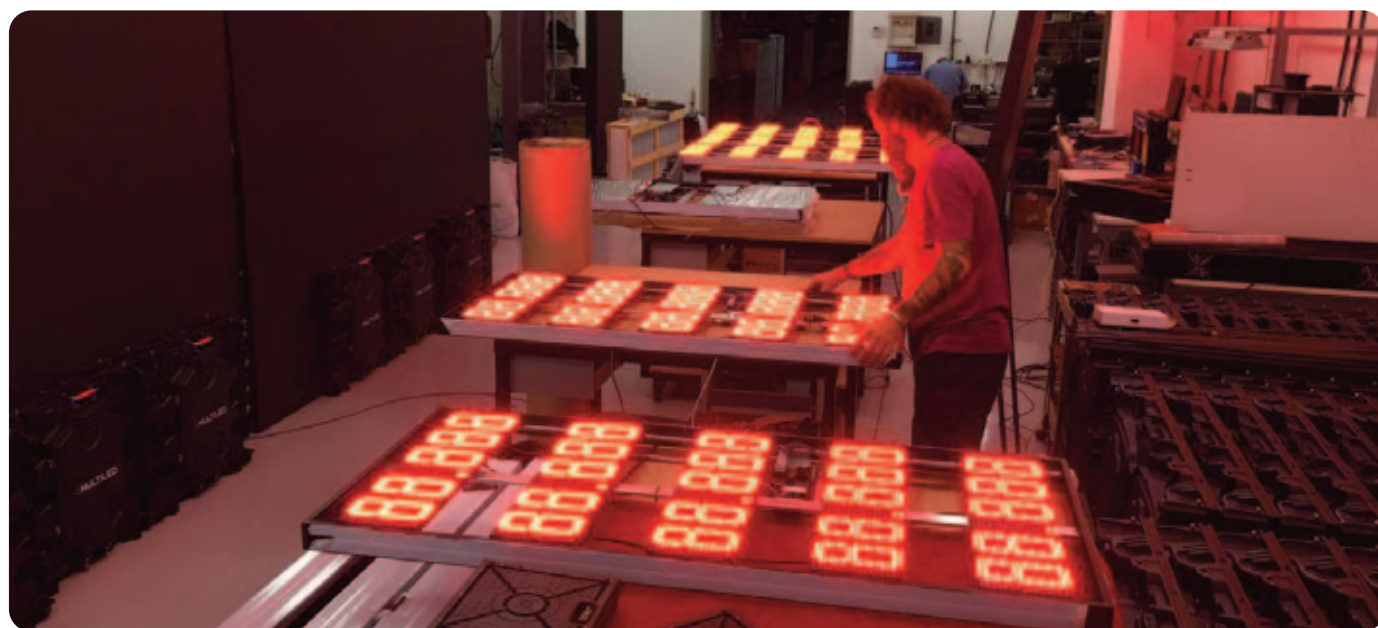
ENVIOS AL INTERIOR 11 6660-2764

Bandera Blanca

Almirante Brown 1065 / Ramos Mejía / Bs. As.

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 | 1-6660-2764

Escríbanos: administracion@sixelsargentina.com

MÁS RENTABILIDAD PARA LA 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”.

Esta nota es presentada por



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 Opor-

tunidad”, fundada en el proyecto llave en mano.

Según conceptos del gerente de la MTK, Matías Bendayán: “Estamos lle-

gando a las Estaciones de Servicio de toda la Argentina, con muy pocos

requisitos y mínima inversión, ofreciéndoles una rentabilidad mensual

promedio de \$ 40.000.-“ El acuerdo comercial entre la Estación de Ser-

vicio y MTK, se basa en la adquisición de dos opciones de exhibidores:

¿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



EVOCA
GROUP

Presenta para su marca

Saeco

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

www.saecoprofesional.com

Línea Vending



Línea Profesional y OCS



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

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



Av. Seguro 1837 - CABA



info@evocagroup.com.ar



Tel.: 54 11 4639-4300

Espacio de Publicidad

NOVEDADES DE ILUMINACION BUENOS AIRES



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

Treinta y cuatro años de trayectoria, afrontando desafíos, fuimos guiados por las necesidades y exigencias de nuestros clientes, y por los avances tecnológicos en luminotecnía, para especializarnos en la inno-

¿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%

iba
iluminación buenos aires

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

vacación como método de concebir la actividad.

El siglo XXI nos presentó un nuevo desafío que no demoramos en afrontar con espíritu e inmediatamente. La tecnología LED implicó una revolución en la concepción de los sistemas lumínicos, imponiendo nuevas formas de iluminar, redefiniendo principios de diseño, incrementando las exigencias de fabricación y haciendo hincapié en el impacto ambiental de nuestras acciones.

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

En Iluminación Buenos Aires nos encargamos de analizar problemáticas lumínicas de manera integral, de las Estaciones de Servicio, asesorándolos para que los resultados sean los más eficientes.



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

EMBUTIDOS

EXTERIORES

APLICADOS

COLGANTES

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

Para más información: www.iba.com.ar

LOS INFLADORES DE NEUMÁTICOS DE PUMP CONTROL

Esta nota es presentada por



Infladores de Neumáticos diseñados para fidelizar a los clientes de las Estaciones de Servicios.

Los cambios en los hábitos de consumo de los clientes hicieron que las exigencias del mercado cambien y por ende las estaciones de servicio se están viendo obligadas a redefinir el modelo de negocio. Está es la explicación por la cual los minimercados y los distintos servicios mecánicos ganaron más presencia en las estaciones de todo el mundo.

[EA 2022-09-15 Los Infladores de Neumáticos de Pump Control 2]

El “Inflador de neumáticos” se ha convertido en uno de los servicios más requeridos y fidelizadores de clientes para una estación de servicio. Sólido, durable, estético, de pie o pared, a cubierto o intemperie, el Inflador de neumáticos acompaña el paisaje de una estación de ser-



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



vicio, generando rentabilidad y valor agregado a esa nueva experiencia que los usuarios buscan en las estaciones de servicio.

Las personas esperamos encontrar un lugar donde podamos establecer un punto de encuentro en los drugstores y realizar revisiones técnicas en nuestros vehículos antes de seguir camino hacia el trabajo, reuniones sociales o vacaciones, y los infladores de neumáticos son un ítem fundamental en esa experiencia brindando un servicio más completo y seguridad en nuestros vehículos.

Pump Control Cuando hablamos de calibradores, los requerimientos no son muy distintos a los demás, ya que nuestros clientes priorizan calidad y seguridad, dos características que cumplen nuestros productos. Pero hay un detalle que diferencia a las estaciones de servicios de otros negocios.

Nuestros calibradores pueden adaptarse a las necesidades puntuales de cada uno de ellos, y en este caso incluir un monedero calibrador, un pedido muy frecuente de las estaciones de servicio.

Entre las características más valoradas de nuestros calibradores podemos mencionar las siguientes:

- Display LCD de fácil lectura.
- Simple de usar.
- Gabinete antivandálico
- Configuración de presión objetivo
- Señal sonora y lumínica para indicar fin del ciclo



Espacio de Publicidad

- Inflado de neumáticos totalmente desinflados
- Opción de monedero
- Contador de uso y dinero recaudado.

Estas son algunas de las características que nuestros clientes tienen en cuenta a la hora de elegir nuestros calibradores para sus negocios.

Nuestros principales clientes son estaciones de servicio, talleres mecánicos y playas privadas de estacionamiento, ya que son lugares donde el uso es intenso y nuestros calibradores están diseñados especialmente para esas condiciones de uso.

Si desea conocer más información 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



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

messe frankfurt

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.

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.

- 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

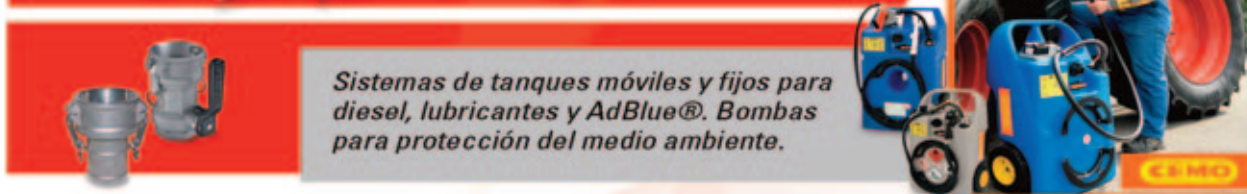


Espacio de Publicidad

KEFREN, para 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.



Espacio de Publicidad

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

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

Los rubros que abarcamos son los siguientes:

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

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



ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO
Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentina.com.ar

CALZAS PARA CAMIONES	CALEOS PARA CAMIONES CALCOS REFLECTIVOS PARA CAMIONES	CONOS DE SEGURIDAD	CADENAS Y COLUMNAS PLÁSTICAS CADENA y COLUMNAS PLÁSTICAS
BOQUETAS PARA SEGURIDAD	LINTERNAS ANTIEXPLOSIVAS	BALDES CONTRA INCENDIOS BALDE PARA ARENA CONTRA INCENDIOS	SEÑALES PARA CARRETERAS PRECAUCIÓN ENTRADA Y SALIDA DE VEHICULOS
EMBUDOS DE DESCARGA	MANTAS APAGA LLAMAS MANTA APAGA LLAMAS	ABSORBENTES CALCETINES	ABSORBENTES EN BOLSAS BALDES

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

EXTREMA PRESION DE BARDAHL

Aditivo formulado para el tratamiento del aceite lubricante con el objeto de aumentar la presión extrema.

Extrema Presión de BARDAHL



¿POR QUÉ USARLO?

Porque el uso correcto brinda una película lubricante que mejora las condiciones del aceite en los casos que sean necesarios para mejoras en la protección de elementos del motor.

BENEFICIOS

Reducción de fricción y desgaste. -Reducción de ruidos y vibraciones.
- Adecuada lubricación, sin cortes de película aún bajo condiciones ex-

tremas de cargas. - Disminución de temperatura. - Protección de las piezas lubricadas. - Aumento de la vida útil del lubricante. - Mejor rendimiento técnico económico.

APLICACIONES

Como preventivo, para evitar posibles fallas por desgaste prematuro en todo tipo de industrias donde intervengan cajas reductoras e inversoras, cojinetes de bolas, cadenas de ramas de tintorerías, cajas de rodamientos y sistemas dentados en general expuestos a elevadas cargas, se pudo observar en estas aplicaciones grandes resultados netamente positivos.

MODO DE USO

Agregar Extrema Presión entre el 10% y 20% al aceite lubricante específico que esté usando. De acuerdo a la severidad de la operación puede aumentarse la dosis.

PRESENTACIONES

20L. y 204L.

Espacio de Publicidad

 ADITIVOS PARA ACEITES

EXTREMA PRESIÓN

> Ficha Técnica del Producto

Presentación*

5 L

20 L

204 L

Bidón

Balde

Tambor

Descripción del producto

Se trata de un aditivo formulado para el tratamiento de aceite lubricante con el objeto de impartirle o aumentarle características, entre otras, de extrema presión. El uso correcto de este producto brinda una película lubricante con las siguientes ventajas:

- Reducción de fricción y desgaste.
- Reducción de ruidos y vibraciones.
- Adecuada lubricación, sin cortes de película aún bajo condiciones extremas de cargas.
- Disminución de temperatura.
- Protección de las piezas lubricadas.
- Aumento de la vida útil del lubricante.
- Mejor rendimiento técnico económico.

Análisis típico

ENSAYOS	RESULTADOS
Aspecto	Límpido brillante
Color	Pardo Oscuro
Viscosidad SSU a 37,8°C	1000/1100
Viscosidad SSU a 98,9°C	130/140
Peso específico a 20/20°C	0,93/0.95
Punto de inflamación COCC	Min 185

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

Importante

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

 **BARDAHL**

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

Espacio de Publicidad

EDIGMA SRL, NUEVA TECNOLOGÍA EN FABRICACIÓN DE REJILLAS

Industrias Edigma srl, empresa dedicada a la fabricación de Rejillas de Desagüe Pluvial/Perimetral, Tapas Cámaras y Trincheras, cumple 15 años en el mercado, y dentro de los anuncios realizados en torno al aniversario, se destacan las inversiones a la mejora de la productividad. El principal anuncio, es la incorporación de nueva tecnología. La automatización de una parte del proceso productivo, permitirá incrementar

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS

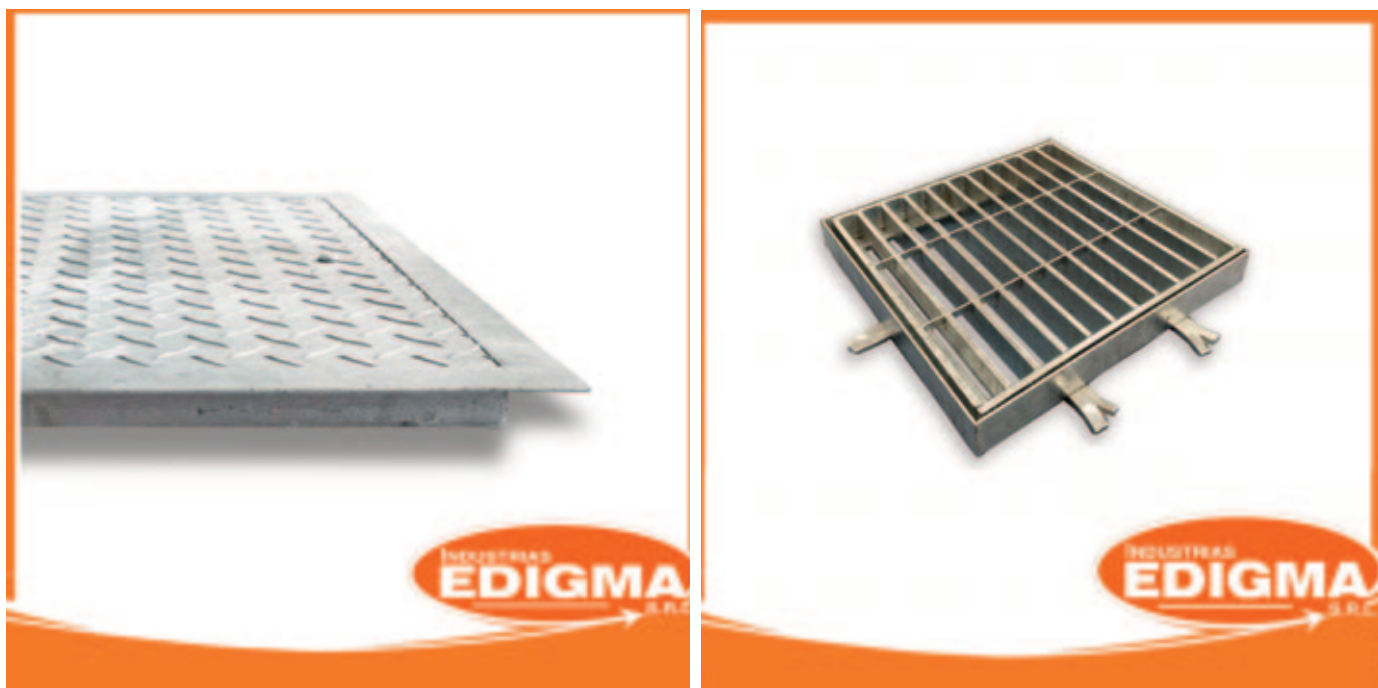


■ ENVIOS A TODO EL PAIS

■ AMPLIO STOCK GALVANIZADO

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

Espacio de Publicidad



la producción, ampliar la disponibilidad de stock para entrega inmediata (siempre útil ante las urgencias de obra), y mejorar los tiempos de ejecución de las obras especiales y de mayor envergadura.

Con un catálogo en continua actualización, la empresa busca satisfacer la demanda de los distintos actores del mercado.

Es por ello, que en el último año ha incorporado a su catálogo, nuevos modelos de rejillas cuadradas para tránsito vehicular pesado. Estos modelos incluyen los refuerzos anti-tracción que refuerzan las rejillas para que puedan ser transitadas por vehículos pesados que ejerzan tracción sobre las rejillas.

Siempre es importante recordar, que antes de elegir uno u otro modelo de rejilla perimetral, se debe analizar a detalle los sentidos de cir-

Espacio de Publicidad

culación en los playones, determinando por donde pueden pasar o no vehículos pesados, livianos, o peatones, para de esta manera optimizar la inversión.

Otro punto a evaluar, es sobre la conveniencia de invertir en productos galvanizados en caliente, tanto rejillas como tapas cámaras. Si bien los productos galvanizados pueden requerir inicialmente una inversión algo mayor, tienen significativas ventajas. El galvanizado protege al hierro de la corrosión a largo plazo, evitando posibles roturas por avance del óxido. Para contactarse con nosotros pueden enviar un mail a ventas@industriasedigma.com.ar o llamar al (011) 5365-7691. Nuestra página: www.industriasedigma.com.ar



NOVEDADES

LA PROTECCIÓN TOTAL DE BOTANMOL



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

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

Nuestros productos están específicamente destinados a utilizarse



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

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

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

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



Espacio de Publicidad

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

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



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

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

Espacio de Publicidad



clientes. De esta manera, logramos garantizar la calidad necesaria 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 for-



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 ASIGNACIONES

- > 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@grupoaooniken.com.ar

GrupoAoniken

www.grupoaooniken.com

Espacio de Publicidad

mas de pagos electrónicos: perfeccionamos Mercado Pago, la App de YPF y Shell Box, que sirven para el pago electrónico tanto en surtidos 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

Espacio de Publicidad

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

YPF MARÍA HNOS., UNA BUENA EXPERIENCIA

Esta nota es presentada por



Hoy nos encontramos en la Estación de Servicio YPF María Hnos., siendo atendidos por su Gerente General, Arabela del Rosario María, a quien le agradecemos la atención.



EA.- Arabela, hagamos una breve reseña sobre Uds., y desde cuándo funciona la Estación.

ARM.- Estamos ubicados en la esquina de 9 de Julio y Av. San Martín, de la ciudad de Viale, una pequeña localidad entrerriana, de unos 15 mil habitantes, conocida popularmente por ser sede de la Fiesta Nacional del Asado con Cuero. La Estación tiene una antigüedad de 53 años, 3 años en manos del señor José Maria, y casi 50 años propiedad

de una sociedad familiar de generaciones posteriores, denominada MARIA HNOS SRL. Siempre con la bandera de la compañía YPF.

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

ARM.- Adaptándonos a los cambios, como la mayoría de las empresas actuales, contamos con el servicio de pago a través del celular o dispositivo móvil, tanto con la aplicación de la compañía YPF como con la de Mercado Pago, dos opciones que nos permiten agilizar el servicio al cliente.



Espacio de Publicidad



EA.- ¿Qué valor agregado se le puede otorgar a tu Estación de Servicio?

ARM.- La predisposición para orientar y/o ayudar a quienes se encuentran de paso por la ciudad, ya sean turistas o personas que comúnmente visitan Viale por motivos de trabajo u otra índole.

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

ARM.- Se debe vender de manera tal, que permita generar en el cliente una buena experiencia y un sentimiento de satisfacción.

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

Espacio de Publicidad

ARM.- A futuro nos gustaría poder experimentar un proyecto de automatización del shop o minimercado. Para ello, hemos estudiado el caso de una cadena española que ha tenido muy buen impacto, aunque antes nos gustaría analizar mejor el mercado y los clientes.

EA. –Arabela, gracias por tu tiempo y si te pedimos una reflexión final

ARM.- Agradecer a todas las personas que nos acompañaron durante estos 50 años y siguen hasta hoy, en especial a los clientes y trabajadores, esperando siempre continuar cumpliendo con sus expectativas y mejorar día a día.



TODA ESTACIÓN DE SERVICIO DEBE VALIDAR SUS DATOS

Aunque no registren cambios, todas las Estaciones de Servicio deben validar sus datos ante la Secretaría de Energía

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



Un alto porcentaje de operadores aun no cumplió con la obligación de confirmar los registros de inscripción ante la dependencia.

A través de una comunicación oficial, la Secretaría de Energía y en referencia a las Resoluciones 1104/2004 y 314/2016, determinó que desde el 1° de septiembre, los operadores de Estaciones de Servicio,

deberán “por única vez” confirmar o completar sus datos faltantes en el sistema.

Según destaca la nota, esta validación será condición precedente para la carga de precios y volúmenes mensuales de comercialización minorista, como así también el reporte de la información relativa a los cambios de pizarra dentro de las 8 horas de producida una modificación del valor de los combustibles en el surtidor.

Y pese a que ya transcurrieron dos semanas desde que se emitió la comunicación N° 91531160, aún hay un alto porcentaje de expendedores que no cumplió con la obligación de confirmar los registros de inscripción ante la dependencia.

“Seguramente quienes no deben hacer cambios omitan por error, realizar esta validación”, señaló al respecto el gerente de la Confederación de Entidades del Comercio de los Hidrocarburos, Guillermo Lego. “Deben hacerlo si o si”, insistió.

“Es importante que tanto los cambios como la validación lo realicen sin falta, ya que será una condición precedente para la carga de estos datos de precios y de volúmenes”, precisó Lego en diálogo con surtidores.com.ar. “Los datos que se han de corregir como los que se han

Espacio de Publicidad



de convalidar, deberán ser los mismos con que las Estaciones de Servicio se encuentren registradas en la Resolución 1102/04 que dio lugar al listado de operadores autorizados” remarcó, al tiempo que informó que por cualquier duda, consulten a CECHA al 4342-4804/ 4804 o cecha@cecha.org.ar

La información requerida por la autoridad de aplicación es la siguiente: Tipo de Boca de Expendio, con el cual se encuentra inscripto en la Resolución 1102/2004:

- Bocas de expendio (venta por menor) Combustibles líquidos únicamente.
- Bocas de expendio (venta por menor) Duales (líquidos + GNC).
- Bocas de expendio (venta por menor) Sólo GNC.
- Bocas de expendio (venta por menor) Duales (líquidos + GLPA).
- Bocas de expendio (venta por menor) Combustibles Líquidos + PRVE.

Espacio de Publicidad

Revendedor general (venta a granel mayorista, incluye tambores)
Comercializador (venta a granel mayorista) 8. Distribuidor (con camiones) - Aeroplanta (venta de combustible para aeronaves)
Número de trámite SGDA de 6 dígitos (última columna “M” de la planilla Excel®). - Número de expediente de inscripción en el Registro creado por el artículo 1° de la Resolución N° 1102, (columna “A” de la planilla Excel®) .
Correo electrónico declarado y uno alternativo.
Bandera actual.

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.

Gracias por la confianza que nos dan día a día

YPF AXION Shell

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

Entrega en 24 Hrs. con Flota Propia

Entrega Semanal con Flota Propia

Entrega Semanal por Expresos Líderes

göldfarb

GESTIÓN DE CHEQUES RECHAZADOS

UN SERVICIO DE LA AOYPF QUE PERMITE AHORRAR TIEMPO Y COSTOS SIGNIFICATIVOS



A través de un acuerdo de colaboración con YPF, la Asociación de Operadores de YPF ofrece un servicio de devolución por correo de los valores rechazados para operadores de todo el país.

La Asociación de Operadores de YPF gestiona hace más de cuatro años la devolución de valores rechazados en un trabajo conjunto con la compañía YPF que es valorado por todos los operadores, ya que el servicio de la AOYPF les permite ahorrar tiempo y costos significativos.

Este problema lo sufren en mayor medida las expendedoras del interior del país y aquellas ubicadas en las rutas que trabajan con clientes

provenientes de empresas de flete y logística, como de maquinaria de producción agrícola y en ocasiones pueden presentar valores rechazados.

Si bien el uso de eCheq (cheque electrónico) llegó a superar el 40 por ciento del monto operado durante 2021 según el BCRA, la AOYPF confirmó que este año superará nuevamente los 1.400 cheques gestionados y que no dejará de ofrecer el servicio hasta que los eCheq y los sistemas de clearing bancario reduzcan a su mínima expresión esta problemática.

La situación viene de vieja data, más allá de los cambios operativos, lo que hizo que desde 2018 la AOYPF ofreciera a sus asociados el servicio de retiro y envío de cheques rechazados desde las oficinas centrales de YPF. Desde el inicio de la pandemia, en marzo de 2020, se extendió el servicio a toda la red, incluyendo aquellos no asociados a la institución como modo de brindar una solución integral que facilitara la recuperación de los cheques por parte de todos los operadores del país. Desde 2018, la AOYPF ha gestionado más de 5.000 cheques, pertenecientes a más de 500 operadores, muchos de ellos no socios de la AOYPF. En algunos casos, estos decidieron sumarse como asociados,

valorando el servicio y la atención brindada por la entidad.

La AOYPF gestiona todos los meses los cheques con la compañía, luego de recibir la autorización por parte de los operadores y se los envía por correo postal a su dirección deseada. De este modo, pueden hacerse del valor rechazado de forma mucho más rápida para intentar recuperar el dinero en menor tiempo.

“La recepción de este servicio ha sido extremadamente positiva, haciendo que muchos operadores se asocien y conozcan todas las gestiones que realiza nuestra entidad en defensa del negocio”, informaron desde la institución.

BENEFICIOS A LOS ASOCIADOS

Este servicio se suma a una serie de beneficios de alto impacto que propone la AOYPF como el acuerdo gestionado en 2021 con el Banco Nación, el acuerdo en Seguros de Caución Ambiental, ART y Firma Digital. Algunos de estos convenios son exclusivos para asociados.

Para conocer más sobre la AOYPF, los operadores pueden ingresar a <http://www.aoypf.org/> y para asociarse pueden hacerlo completando el siguiente formulario: <https://www.aoypf.org/asociarse/> La gestión del trámite es totalmente on line.

Espacio de Publicidad

ACADEMIA AOYPF OPERADORES PRESENTARÁN PROYECTOS DE MEJORA PARA SUS ESTACIONES

Fuente: Asociación de Operadores de YPF

La primera y segunda edición del Programa de Desarrollo para Líderes de la Academia AOYPF llegó a su fin con la jornada de cierre en la que los 60 operadores inscriptos presentaron sus proyectos de mejora para el negocio de Estaciones de Servicio.

Fue una jornada especial ya que marcó la conclusión del primer programa desarrollado por la Academia AOYPF, el proyecto formativo de la Asociación de Operadores de YPF, en su primer año de actividad.





Además de presentar iniciativas de mejora, los operadores formaron parte del Workshop “Bienestar Organizacional” a cargo de Daniel Cerezo, destacado speaker y emprendedor social.

PROYECTOS DE MEJORA

Los operadores presentaron el avance de las ideas seleccionadas en la jornada de innovación que marcó el ecuador del programa. A continuación destacamos los proyectos seleccionados:

En primer lugar, los operadores detectaron como un punto sobre el cual trabajar la calidad de atención de la fila de espera, un dolor de cabeza habitual para clientes y colaboradores. En este apartado, los presentes consideraron que mejorar la gestión del tiempo en el que los

clientes deben esperar potenciará la fidelización y rentabilidad de las empresas.

Asimismo, identificaron la necesidad de adaptar sus instalaciones para poder recibir a todo tipo de clientes. En esta búsqueda de ampliar la inclusividad en los negocios se puso foco principalmente en las personas con dificultades en la comunicación no videntes.

En el apartado de futuro y sustentabilidad, un eje sobre el cual la AOYPF viene trabajando desde hace tiempo, los operadores propusieron convertir sus Estaciones en agentes de cambio con acciones que impliquen la información, educación y transformación de las comunidades en las que están insertas. Además, algunos grupos de trabajo se enfocarán en la optimización del consumo energético de cada área del negocio y otros lo harán para transformarlos en un espacio cardioprotegido.





Por último, con el foco puesto en los colaboradores más jóvenes, los operadores trabajaran en desarrollar reglamentos internos más sencillos, fáciles de entender y aplicar, que brinden un mayor marco de profesionalismo a la operatoria. Por otro lado, trabajaran en el desarrollo de estrategias de motivación para las nuevas generaciones con la incorporación de planes de carrera, incentivos y reconocimientos para captar y sostener el talento joven.

59º CONFERENCIA DE LA CLAEAC

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



Esta nota es presentada por
ESTACION DE SERVICIO ACTUAL Digital

¿Cómo es la situación de las Estaciones de Servicio argentinas en comparación con el resto de Latinoamérica?

Como datos salientes, están en desventaja en cuanto a las comisiones por ventas de combustibles y las acreditaciones de los pagos con tarjetas, pero bien posicionados con la imagen de las bocas de expendio y la transición energética.

Sin embargo, no todo es negativo en la comparativa, dado que Argentina se encuentra a la vanguardia en varios aspectos, como la imagen del negocio y la utilización del gas natural comprimido.

Argentina dijo presente en la 59º Conferencia de la Comisión Latinoamericana de Empresarios del Combustible (CLAEC), que se llevó a cabo en la ciudad de Montevideo, Uruguay, y que fue punto de encuen-



tro entre representantes del sector para conocer la situación actual de las Estaciones de Servicio de más de 12 países de la región. En esta oportunidad, los cuatro principales temas estuvieron orientados hacia el impacto de los aranceles y las comisiones de las tarjetas de crédito y débito, la modalidad del transporte de los combustibles existentes en cada país, la transformación de la matriz energética (tanto cambios ya realizados como los venideros) y los precios y regulación de los combustibles.

Espacio de Publicidad

UN MOMENTO IMPORTANTE

Axion Energy presentó su tarjeta para simplificar la administración de los vehículos de flotas, además de consolidar las inversiones en su refinería.

Fuente: Prensa Expotrade

Fernando del Valle, gerente de Ventas Transporte de Axion Energy, aseguró que el actual “es un momento muy importante para la industria del sector transportista. Una muestra como Expo Transporte dió un ámbito propicio para tomar contacto directo tanto con los clientes

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 momentos del mercado, repuestos y maquinarias. Atención de todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren comienza a todo el momento de asistencia para Estaciones de Servicio y Depósitos a granel a través de nuestra propia base de datos actualizadas por medio de nuestro equipo diario de control 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.

BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION

MEDIDOR PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR

PROPS PARA BOMBAS INDUSTRIALES

MEDIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE

BOMBAS 220 VOLTIOS UREA

BOMBAS BUZZARA BLUE AC

NOZZLE METERS K500

NOZZLE METERS K400

DISPENSER ST WITH METER + FILTER

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.com.ar • kefren@netizen.com.ar

www.kefrenargentina.com.ar



como con los proveedores”.

El directivo explicó que durante la muestra presentaron varios productos. “Por un lado Axion Card, que es una tarjeta para empresas de transporte y flotas de todo tipo, que ha sido desarrollada para simplificar la administración de sus vehículos. La industria se ha ido transformando y nuestra empresa ha ido acompañando esa transformación con las nuevas prestaciones de la tarjeta”, indicó.

También se refirió a la línea de lubricantes Castrol. Explicó: “La estamos trabajando haciendo mucho énfasis en el transporte. Estamos teniendo con

esto un gran éxito. Y también tenemos nuestro Diesel X-10, que a partir de inversiones en nuestra refinería se ha convertido en un producto competitivo que tiene poco azufre, cumple las normas para motores Euro 5, y esto nos pone en un ámbito de competencia distinta”.

El ejecutivo insistió en que la empresa asistió a Expo Transporte “vislumbrando el futuro con optimismo, no porque no sepamos los problemas que existen en la macroeconomía sino porque también sabemos que hay mucho trabajo, hay mucho movimiento. Vemos que las dificultades se van sorteando y creemos que el 2023 va a traer muchos desafíos, y nosotros apuntamos a la excelencia del producto y a la transformación de Axion Card” para acompañar a las flotas”.



SHELL ROJO Y AMARILLO SRL, EL PLUS DE LA EXCELENCIA

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

Visitamos como en otras ocasiones a uno de los establecimientos referente del sector, la Estación Shell Rojo y Amarillo SRL, ubicada en la Av. Alvarez Thomas 2010 de la Ciudad de Buenos Aires, con Shop abierto las 24 hs, Servicio de Lubricentro, Aire para los Neumáticos Gratis, etc, y entrevistamos, a su Encargada General, Paola Rapisarda, “Una Líder Proactiva”, como oportunamente la bautizamos.



EA.- Paola, ¿Algún servicio nuevo que quieras destacar?

PR.- Servicio nuevo que podemos destacar, es en el Shop la zona de cafetería, exhibidor bakery con tortas y cosas dulces para deleitar a los clientes.

También nuestras opciones saludables como frutas (bananas, arándanos

etc), nosotros le decimos el Verdulerito porque es un exhibidor que está sobre el mostrador.

Tenemos nuestra página de Instagram donde vamos publicando novedades y promociones, tratando de abarcar a un público más de redes.

EA.- ¿Cómo ves al cliente actual?

PR.- Al cliente actual... creo que la Pandemia hizo que en algunos casos, se acostumbre a esperar un poco más ciertos servicios, ya que



se le da una atención personalizada. En cuanto a gastos por consumo en la situación actual, es más reservado el cliente al consumo.

EA.- ¿Cómo se debe vender hoy en día un producto u ofrecer un servicio?

PR.- Creo que la forma actual de vender, se debe destacar en la buena atención, y la buena onda de los expertos, para que el cliente nos siga eligiendo.



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

Con respecto a cómo mantener contentos a los empleados; la pandemia dejó muchos cambios en la forma de relacionarse la gente y el trabajo, uno como empleador trata de darle lo mejor para que la gente esté a gusto en el lugar, valorarlo y cumplir con todas las normas y derechos.

EA.- ¿Una reflexión final?

PR.- Mi reflexión final, como siempre digo, uno debe ponerle el plus del amor a todo lo que hace en la vida, incluyendo al trabajo.

EA.- Gracias Paola, a vos y a Shell Rojo y Amarillo SRL por seguir ofreciendo servicios y atención de excelencia y hasta todos los momentos.

Espacio de Publicidad

EL MANTENIMIENTO DE ESTACIONES DE SERVICIO DE INSMETAN

Esta nota está presentada por:



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



Espacio de Publicidad



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

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

INSMETAN S.R.L.
Lopez y Planes 5457 V. Bonich
Tel: 4767-2798 / 4738-6198

- * Inst. y desinstalación de tanques y surtidores.
- * Limpieza, plastificado y cegado de tanques.
- * Prueba hidráulica y de hermeticidad.
- * Calibración y reparación de tanques y surtidores.
- * Inst. de rejilla perimetral y cámara decantadora.
- * Inst. de todo tipo de cañería.

SERVICIOS

INSMETAN
WWW.INSMETAN.COM.AR
Ventas de repuestos

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

LOS TANQUES DE COMBUSTIBLES EN DESUSO – NOVEDADES

Por: Liliana Ortiz Arancibia / Lic. En Higiene y Seguridad



Es imperioso cumplir con las exigencias que se tienen para con 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

Res. N° 326-APRA/2013 (Sitios Contaminados – Evaluación Y Recomendación Ambiental – Procedimiento Extracción De SASH – Contenidos Del PRAY Del Estudio De Información Ambiental – Niveles Guía).
Res. Secretaría De Energía Nación N° 1102/04 – Art. 35 (Cierre Definitivo).

Ley N° 2214 (Ley De Residuos Peligrosos): Arts. 28 A 31 (Cierre De Actividad/Generación Eventual) Y 50/51 (Operación In Situ).

Resolución APRA 565/14- Suspensión De Trámites Ambientales

Ley Nac. 24051/1991- Manifiesto De Transporte

En PROV. DE BUENOS AIRES:

Res. OPDS 94/14 Extracción De Tanques De Almacenamiento De Hidrocarburos

Res. OPDS 95/2014 Remediación, Pasivos Y Riesgo Ambiental - Crease Comisión

Ley 14.343/12 DE PASIVOS AMBIENTALES

Ley 11.720 Residuos Especiales

Los tanques de combustibles de hidrocarburos que permanezcan fuera de servicio, tendrán que ser cegados llenándolos 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:

Cegarlo Con Arena

Extraer Los Tanques

La Secretaría de Energía en conjunto con APRA inhibe 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:

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

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

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 Transportada Por Un Transportista A La Planta Habilitada Por El Gobierno De La Nación Para Su Posterior Tratamiento.

Se Desgasificarán 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 Traslados 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.

EN AGOSTO CRECIÓ LA VENTA DE OKM

Fuente: ACARA

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



La Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA), informó que en agosto se vendieron 37.882 vehículos nuevos, mostrando así una suba del 19,2% con respecto al mes de agosto de 2021, cuando se patentaron 31.778 vehículos.

Para el presidente de la Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA), Ricardo Salomé, los números de agosto “cobran un enorme valor ya que se dan en el pico máximo de restricciones de piezas y de vehículos importados”.



Con los números de agosto, el acumulado anual llegó a 286.498 vehículos.

Esto muestra un aumento del 4,1% frente a los primeros ocho meses del año pasado. Actualmente, ACARA proyecta que el año va a finalizar con 20.000 unidades menos que las 400.000 que se estimaron a principios de este año.

En otro comentario, Salomé destacó que si los clientes se adaptan a la oferta existente, dominada por los modelos nacionales, “pueden hacer rendir sus ahorros de manera muy conveniente”.

Como viene ocurriendo mes a mes, los grandes ganadores del año siguen siendo los modelos de producción nacional. “Con lo que se produce en el país hoy abastecemos el 55 por ciento de los autos que se patentan. Siempre fue un viejo anhelo del sector y ya es una tendencia que ha venido para quedarse”, manifestó Salomé.

Es así que 7 de los 10 modelos más patentados se fabrican en nuestro país. Los otros 3 son brasileños de Toyota, que lleva una gran ventaja y finalizará 2022 como la automotriz con más patentamientos del mercado local.

NIERI
SURTIDORES

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

TOKHEIM  **PEI**

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

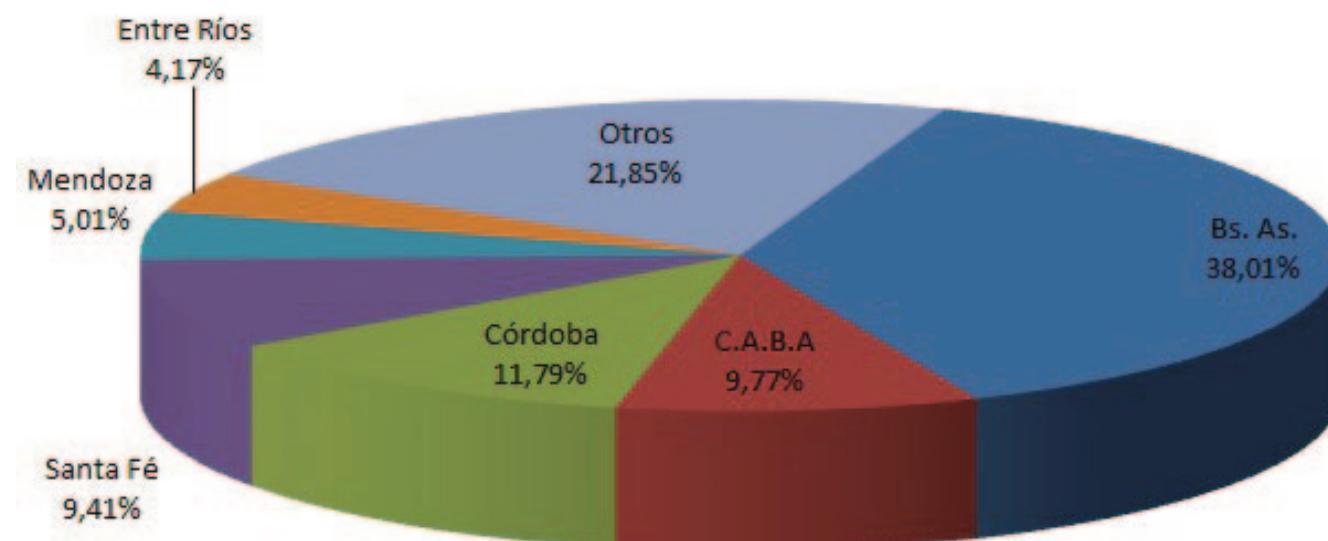
BAJÓ LA VENTA DE AUTOS USADOS



La Cámara del Comercio Automotor (CCA) informó que en el mes de agosto se comercializaron en Argentina 143.726 vehículos usados, una baja del 6,30% comparado con igual mes de 2021 (153.386 unidades).

Si lo comparamos con julio de 2022 (146.112 vehículos), la caída es del 1,63%.

En los primeros ocho meses del año se vendieron 1.072.343 unidades, una baja del 1,08% comparado con igual período de 2021 (1.084.041 vehículos).



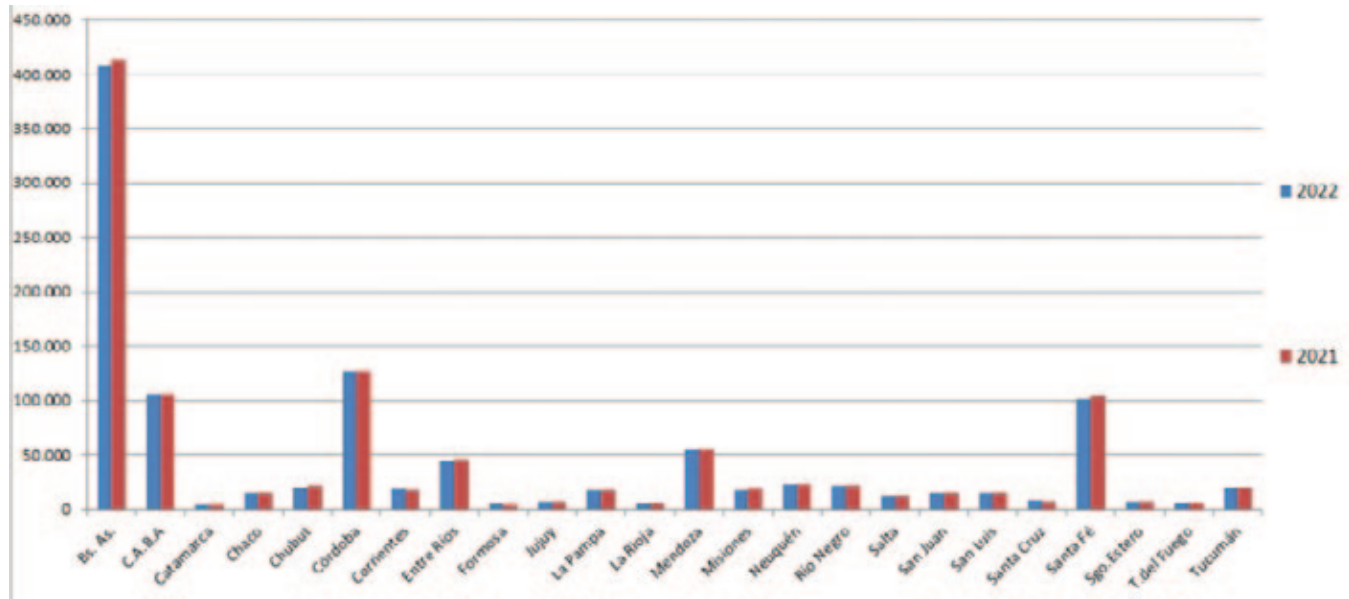
Declaraciones de Alejandro Lamas, secretario de la Cámara del Comercio Automotor (CCA)

“Terminado el mes de agosto vemos reflejado en las cifras una pequeña caída en las ventas con respecto al mismo mes de año pasado y a julio de este mismo año, consecuencia de un contexto de inestabilidad económica que nos ha atravesado en los últimos 30 días”, dijo Alejandro Lamas, Secretario de la CCA.

“A esto le debemos agregar una falta de producto importante en general, e incertidumbre en los vendedores y compradores para tomar decisiones de compra o venta de sus automóviles y/o desprenderse de sus ahorros para

cambiar su vehículo”, expresó el directivo.

“Se necesita incorporar más stock y variedad de producto para hacer la oferta más atractiva al consumidor y estabilizar los precios para que la demanda no se desacelere”, mencionó Lamas.

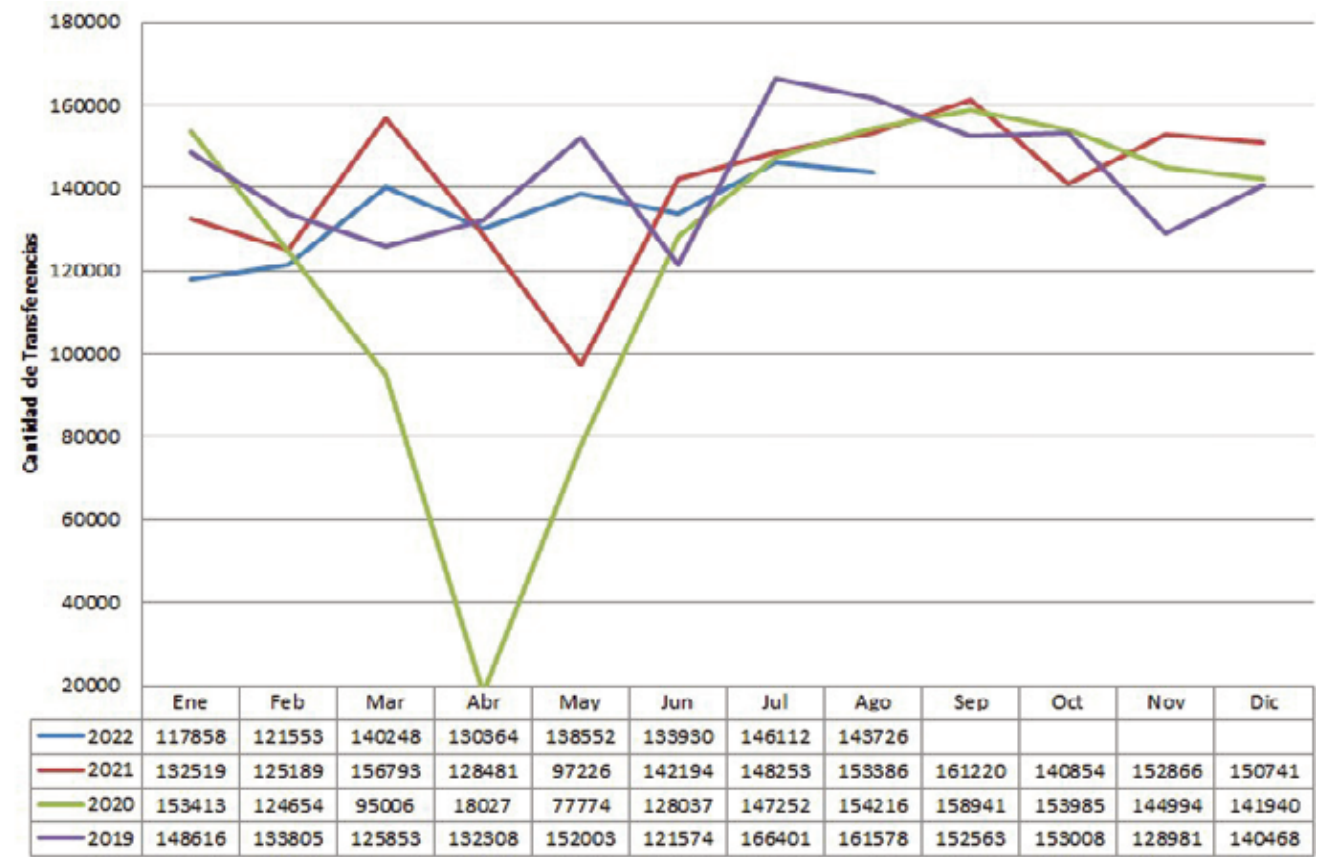
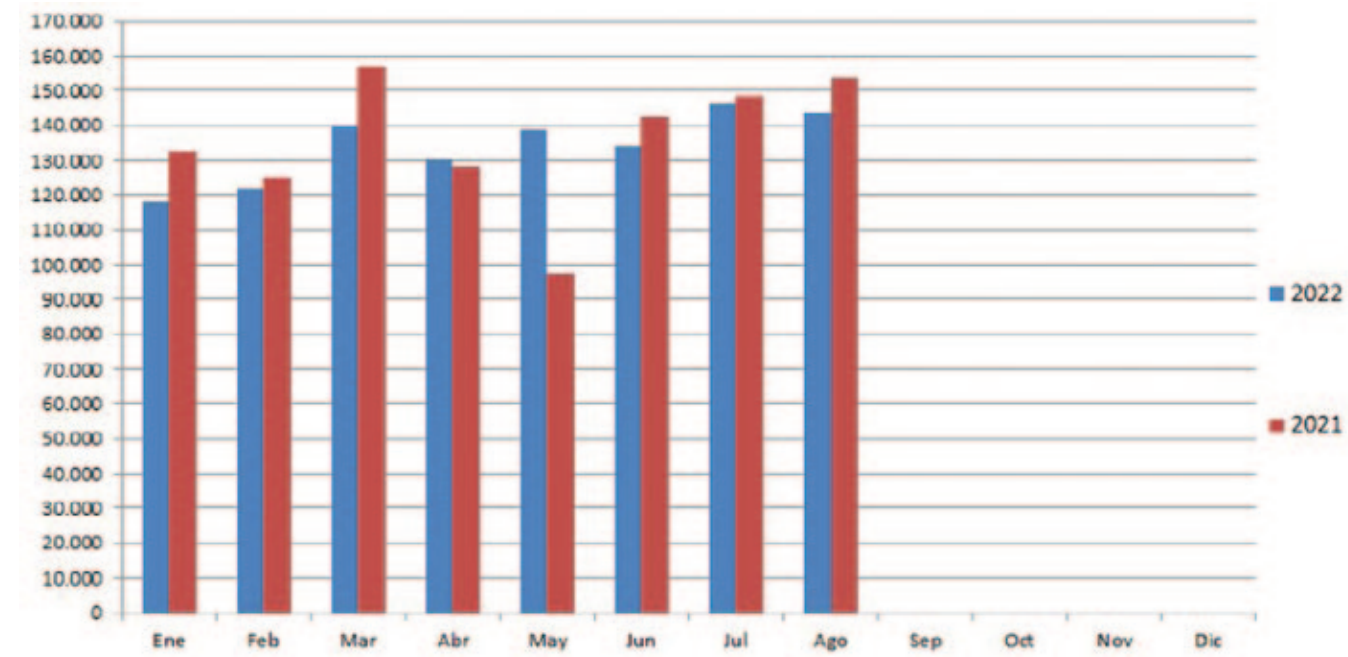


“Notamos que también ha crecido mucho la gente que se acerca a nuestras concesionarias para dejar sus vehículos en venta por distintas cuestiones económicas”, dijo.

“Estamos en un momento difícil en lo económico y tenemos que ver como impactaran en los próximos meses los ajustes de las tarifas y la escalada de un proceso inflacionario, que deseamos se pueda controlar para evitar mayores daños en los bolsillos de los consumidores.

De todas maneras confiamos en los esfuerzos que está realizando el gobierno

para tratar de dar respuesta a nuestro sector, una prueba de ello es la reciente aprobación de un proyecto de ley para fortalecer la industria del automóvil y toda su cadena de valor”, mencionó Alejandro Lamas.



AUMENTARON UN 6,58% LOS COSTOS DE TRANSPORTE EN AGOSTO

Fuente: FADEEAC

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 agosto otro importante aumento de 6,58%. Con este registro el Índice continúa mostrando un nivel de variación de costos elevado si bien menor en relación a los tres meses precedentes (mayo 10,59%; junio 8,51%; y julio 8% respectivamente).

De acuerdo con las últimas cifras, la variación acumulada alcanza un récord de aumento de costos de transporte de 71% sólo en el período enero-agosto de 2022, en tanto que la variación acumulada en los 12

últimos meses es de 88%, 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 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.

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 agosto, al igual que en los meses precedentes, la mayoría de los rubros han mostrado subas, con varios de ellos volviendo a exhibir aumentos relevantes.

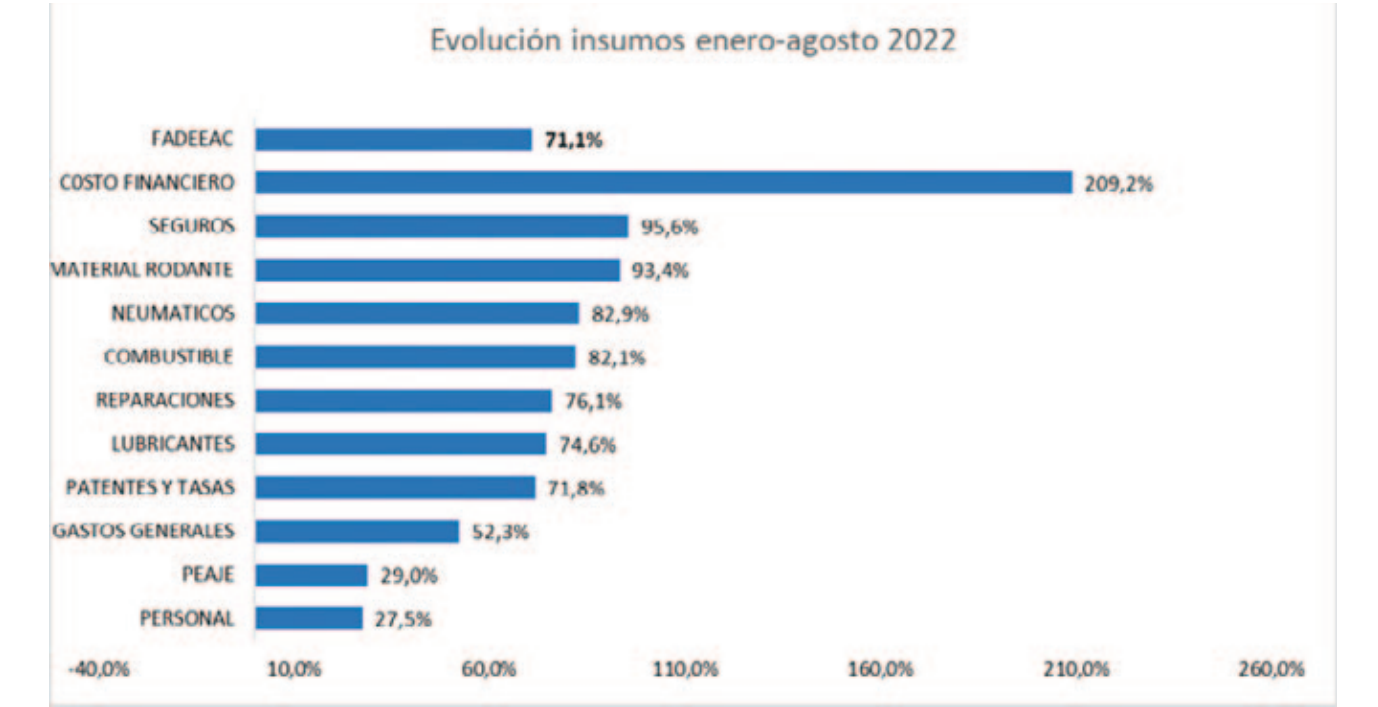
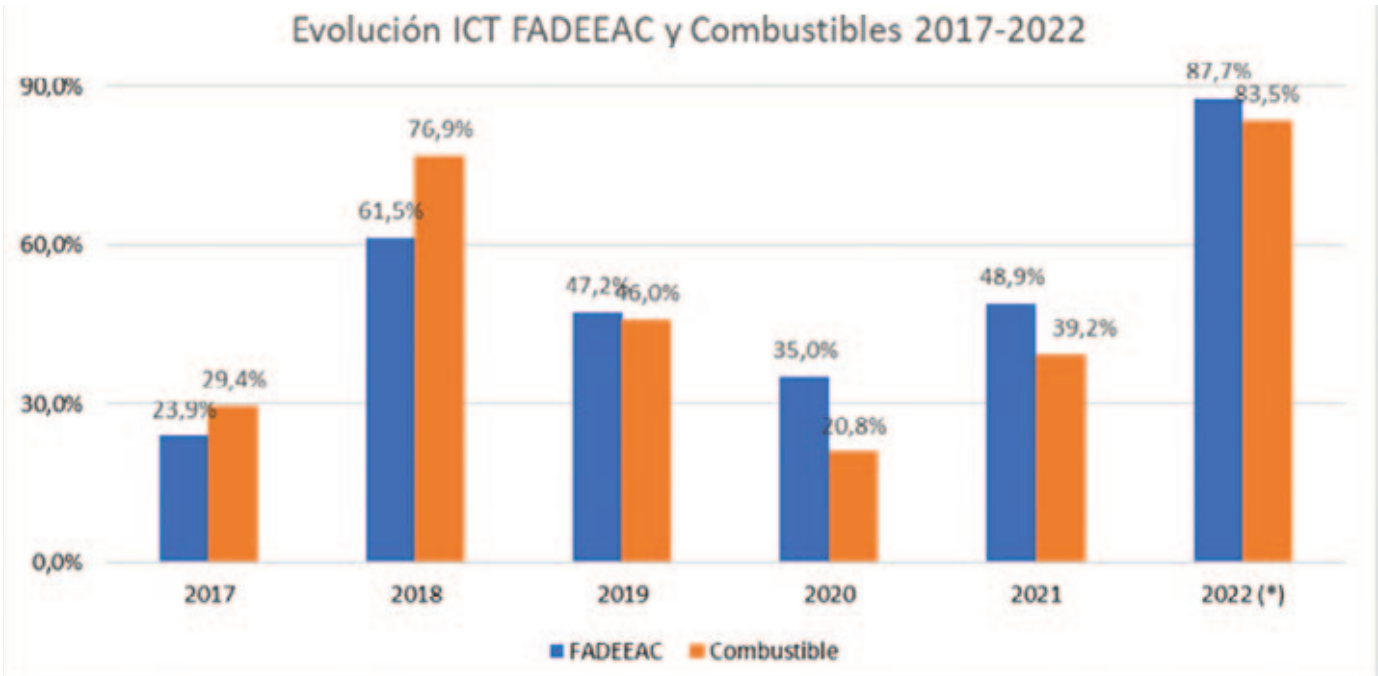
En primer término, se destaca un nuevo aumento del Combustible (6,36%), tras los relevantes incrementos de mayo y junio, abarcando tanto el segmento mayorista como minorista del gasoil. Lubricantes, por su parte, se incrementó 8,5% en agosto tras las marcadas subas registradas en buena parte de los meses del año.

En segundo lugar, Neumáticos vuelve a exhibir otro muy elevado aumento (11,76%), registrando el octavo incremento mensual y consecutivo desde el comienzo del año, tras exhibir el récord de suba en 2021 (103,7%).

A continuación, vuelven a sobresalir los rubros relacionados con el equipo de transporte, con Material Rodante mostrando la suba más elevada (8,91%), seguido por Seguros (8.52%), y con Reparaciones (6,97%) volviendo a registrar otro incremento relevante.

Finalmente, Gastos Generales (2,70%) y Peajes (2,27%) muestran incrementos menores.

El resto de los rubros (Personal, Patentes), con excepción del Costo Financiero (20,54%), no ha sufrido modificaciones en relación al mes anterior.



Es importante tener en cuenta que en el índice de septiembre impactará en el rubro personal la segunda cuota de 16% del último acuerdo salarial vigente.

Aumento sostenido

Con el récord de aumento de costos en 20 años 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 9,1% en dólares en junio) y de récord de inflación doméstica desde 2002 (las principales proyecciones de IPC en Argentina estiman un piso de 75% para todo 2022), los costos del transporte de carga superan por varios puntos a la inflación minorista en el transcurso del año, en un contexto donde ambos indicadores enfrentan subas récord en 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 en el año (+82%) y en los rubros vinculados a los equipos, de fuertes subas mensuales en julio y agosto, teniendo en cuenta el salto de los tipos de cambio alternativos y la ampliación de las brechas cambiarias.

En el primer caso, se trata del principal insumo en la estructura de costos del sector (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.



RedATM
Mucho más que un cajero.

Sumáte a un negocio efectivo

SÉ PARTE DE LA NUEVA RED

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

¡ESTAMOS INSTALANDO!
Sin costo de entrada ni de mantenimiento

TENÉ UN CAJERO EN TU LOCAL

+ ¡Consultá por nuestros modelos de negocio!

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



En este sentido, al igual que en la mayor parte de las economías occidentales, se siente el efecto de los muy elevados precios de las commodities energéticas y alimenticias que encadena la salida de la pandemia con la guerra.

Se destaca de modo especial el caso del petróleo que con la invasión de Rusia a Ucrania llevó el barril internacional desde US\$80 a US\$120 -una suba en torno al 50%- y que está ejerciendo una enorme presión sobre las empresas de transporte y logística a nivel mundial, tal como lo viene señalando la IRU (Organización Internacional del Transporte por Carretera).

La última semana de agosto el Brent cotizaba en torno a US\$100/US\$105.-.



**Un sitio, todos
los repuestos.**

Autopartesweb.com
Entre especialistas

www.autopartesweb.com