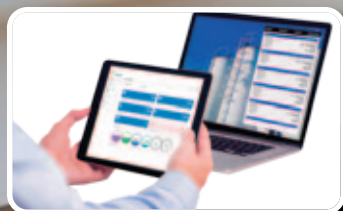


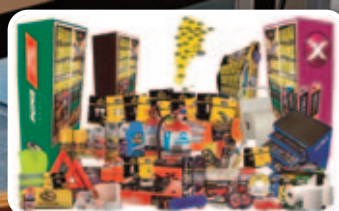
Año 11 • N° 44 • 2022 • Publicación Mensual •

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

## EL TURISMO BONAERENSE EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO



CONCILIACIÓN DE STOCK PARA  
LAS ESTACIONES DE SERVICIO




UN PROVEEDOR INTEGRAL DE  
ESTACIONES DE SERVICIO



**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



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



# PREOCUPADOS POR LA RENTABILIDAD

Esta nota es presentada por



Fuente: AOYPF - Asociación de Operadores de YPF.



**E**l retraso en los precios de surtidor respecto a la inflación afecta la situación de la red. Aseguran que los próximos 60 días serán fundamentales para implementar un mecanismo que resuelva el problema.

La Asociación que representa a los operadores de YPF de todo el país viene centrando su accionar desde principios de año en la problemática de la rentabilidad de las Estaciones de Servicio de la Red buscando una solución al problema producido por el retraso en los ingresos de

aquellas que operan bajo el sistema de venta en consignación, cuyas comisiones se encuentran atadas al precio de cartel.

En 2021 la evolución de los valores estuvo muy por debajo de la inflación. Ese retraso no se recuperó y con los altos indicadores de los últimos meses, nuevamente se sitúan en desventaja, pese que meses atrás comenzará a aplicarse un refuerzo en las comisiones que ayuda a paliar parcialmente el problema. Las diferencias en pesos por litro se continúan ampliando y aún está pendiente una solución definitiva.

*“Mantenemos una línea de diálogo a todo nivel con los máximos directivos y los equipos comerciales de YPF, todos conocen en detalle el problema y hemos logrado acordar un mecanismo para medir la brecha de ingresos. Sabemos de la preocupación de YPF por esta situación, que impacta en toda la Red en mayor o menor medida. Esperamos que en lo que queda del año se logre revertir la evolución de los ingresos y podamos encarar el año 2023 con otro panorama. Se hace imprescindible contar con soluciones de fondo, eso lo sabemos todos los actores que trabajamos sobre la cuestión”,* indicaron desde la AOYPF.

La entidad apuntaba sus expectativas a que la actualización de los precios de venta de los combustibles estuviera al menos 2 o 3 meses

consecutivos por arriba del índice inflacionario, como una forma de colaborar en la actualización de los ingresos.

Pero eso no ha ocurrido y las posibilidades de que suceda en noviembre y diciembre, y el año pueda terminar con precios actualizados por arriba de la inflación hoy parecen remotas. Ya en 2021 ese desfase fue muy importante, y una acumulación reiterada en 2022 sería sumamente negativo para el cuadro de resultados de las estaciones consignadas, generando un diferencial de ingresos con las estaciones que operan por reventa que poco a poco se torna insostenible.

*“Entendemos la decisión de YPF de sostener el sistema de consignación para sus ventas de combustibles, pero el sistema tiene ventajas que también pueden ser utilizadas para adecuar los ingresos de los operadores a la realidad inflacionaria, y en eso venimos trabajando. Las inversiones en cambio de imagen o remodelaciones han escalado aún por arriba de la inflación, el plan de mejora de la Red es muy ambicioso y queremos sostenerlo, pero se requiere encontrar una salida definitiva, con un sistema acordado que resuelva la situación. Es-*



*tamos confiados en lograrlo de aquí a fin de año con YPF, nuestro foco está puesto en este tema y seguiremos dedicados en un cien por cien a esta tarea”,* remarcaron las fuentes de la Asociación de Operadores de YPF. Un aumento en las tasas de interés de todos los créditos, la inflación en niveles sostenidos por arriba del 6%, la necesaria actualización salarial del personal de las estaciones y los desafíos de la macroeconomía argentina, son todos elementos que están siendo sopesados en la búsqueda de una solución adecuada.

YPF ha demostrado su interés en dar una respuesta sólida y duradera a la Asociación en este tema, y los próximos 60 días serán fundamentales para implementar un mecanismo que resuelva el problema de los ingresos de la red más importante del país.





# PARADORES RUTEROS. ESTACIONEROS PREOCUPADOS

Esta nota es presentada por

ESTACION  
DE SERVICIO  
ACTUAL



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

El desarrollo de las áreas de servicio para camiones con expendio de combustibles, llevó a que directivos de CECHA se reunieron con los funcionarios para reclamar un trato igualitario hacia todo el sector.

Directivos de la Confederación de Entidades del Comercio de los Hidrocarburos de la República Argentina (CECHA), participaron de una reunión en las oficinas del Ministerio de Transporte, con el secretario de Gestión Diego Giuliano, la directora de Planificación y Coordinación

Mariana Rodríguez Melgarejo, y demás integrantes de la dependencia.

**El motivo:** Expresar su preocupación por la firma de un convenio para desarrollar paradores que incluyan Estaciones de Servicio en rutas y puntos logísticos en toda la Argentina a disposición de transportistas.

Los empresarios afirmaron que el “*Programa Puntos de Asistencia en Ruta al Autotransporte Registrado (PAR.AR)*”, establecido por la Resolución 300/2021 -en tanto involucra aprovisionamiento de combustible-, sea canalizado necesariamente a través del sector, dado que las petroleras con sus operadores de la red son la vía idónea para tal fin, resultando este el ámbito natural y propio para su tratamiento.

En ese sentido, abogaron para que haya condiciones de transparencia







y libre participación a todas las PyMES que representa CECHA, con independencia de la bandera a la que pertenezcan.

Al respecto, Rodríguez Melgarejo aportó una serie de detalles, haciendo especial hincapié que a partir del acuerdo realizado ya con YPF, se fijaron los estándares de las Estaciones de Servicio a ser tenidas en cuenta en el plan, las que deberán contar con espacios de descanso, seguridad, servicios básicos, como higiene, gastronomía y recreación, y asimismo se puedan gestionar trámites regulatorios y asistencia mecánica.

No obstante fue enfática al expresar que la planificación de los paradores prevé tener en cuenta la existencia de las actuales bocas de expendio de combustibles de todo el país “sin distinción de marca”.

Durante el encuentro también se abordaron temas varios sobre el abastecimiento de gasoil al transporte de cara al futuro y sobre la necesidad de arbitrar mecanismos estatales que permitan relevar en forma transparente la eventual existencia de faltantes.

**EVOCA**  
G R O U P

Presenta para su marca

**Saeco**

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

[www.saecoprofesional.com](http://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. Segurola 1837 - CABA

[info@evocagroup.com.ar](mailto:info@evocagroup.com.ar)

Tel.: 54 11 4639-4300



Entrevistamos a Rubén Bouzas, Presidente de Accesorios Top Auto

# UN PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO

Esta nota es presentada por



**EA.- Hagamos una breve reseña de la historia de Top Auto Rubén**

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

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

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

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

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







al servicio del cliente. Por eso, ofrecemos una propuesta acorde a las necesidades de tu sector:

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

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

**RB.-** Ofrecemos todo lo necesario en el rubro automotor: productos homologados de excelente calidad y alta rotación (con código de barras para sistema scanner), exhibidores homologados estratégicamente adaptados para las principales petroleras del país, productos de cosmética automotor, accesorios, herramientas y equipamiento de almacenaje para talleres y gomerías, lámparas, fusibles, escobillas, accesorios en blíster, productos de seguridad e higiene.

Somos distribuidores oficiales a nivel nacional de productos de primeras marcas: Silisur, Air Perfum y RD90, (marcas de primera línea en cosmética automotor), Irimo, Bahco, Trico, Wega, Brogas, Tacsá, Florestal, Matafuegos Horizonte, Cercrin, entre otras. Esta gran variedad la





complementamos con nuestra marca propia de accesorios en blister TOP-AUTO y TOP-TRUCK e importación propia de otros productos para el canal automotor.

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

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

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

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

**RB.-** Parte de posicionar nuestros productos y nuestra empresa como líderes en la provisión de accesorios, cosmética, elementos

de auxilio y emergencia automotor, es también contar con un stock continuo en el mercado al ser distribuidores oficiales a nivel país.

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

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





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

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

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

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

MAIL: [info@accesoriostopauto.com](mailto:info@accesoriostopauto.com), [ventas@accesoriostopauto.com](mailto:ventas@accesoriostopauto.com)

WHATSAPP/ CEL: (0223) 15 5304926

TELEFONO FIJO: (0223) 655 – 0114

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

Nos encontramos a disposición para cualquier consulta.

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

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

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





# CONCILIACIÓN DE STOCK PARA LAS ESTACIONES DE SERVICIO



Esta nota es presentada por



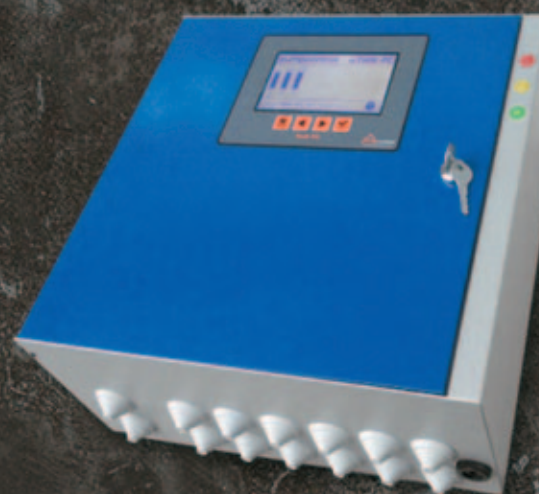
## La importancia de la misma

La salud de todo negocio, depende fundamentalmente, del control de lo que se compra y lo que se vende. Cuando hablamos específicamente de Estaciones de Servicio, este control es delicado. Llevar una medición en tiempo real de la cantidad de combustible en los tanques y del control de las ventas por medio de los surtidores, es un proceso complejo, pero gracias a la tecnología, cada día es más rápido y preciso.

Tanto los sistemas de telemedición como los controladores de surtidores, llegaron para ofrecer información en tiempo real sobre el stock

# 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](http://www.pump-control.com) - [ventas@pump-control.com](mailto:ventas@pump-control.com)

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

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



en los tanques y las ventas realizadas. Esto da la oportunidad de generar informes de conciliación de stock, confiables y precisos, capaces de mostrar cualquier anomalía.

## ¿A qué nos referimos con conciliación de stock?

Básicamente es el resultado entre el stock inicial en los tanques, más las descargas de la petrolera, menos las ventas. Esto nos dará el stock final teórico, que debería coincidir (salvo pequeños márgenes de error aceptado) con lo que informa su sistema de telemetría o telemedición.

Las diferencias que surjan después de este cálculo, indican que puede haber problemas con surtidores descalibrados, posibles fugas en los tanques, tablas de aforos descalibradas o desvío / faltante de producto.

La precisión de la conciliación de stock en las Estaciones de Servicio tiene un valor incalculable en momentos donde la crisis del petróleo y la inestabilidad de los precios ponen en jaque el futuro de muchas empresas y puestos de trabajo.

Generar informes de conciliación claros y sencillos, es una de las ventajas de contar con un sistema de telemedición con detección de fugas y controladores de surtidores, ya que el administrador de la Estación de Ser-

vicio puede obtener información muy importante para planificar nuevos pedidos y compararlos con el movimiento financiero, además de detectar problemas con el almacenamiento y venta del combustible.

Desde **Pump Control SRL**, recomendamos esta práctica para optimizar la rentabilidad de su negocio y poder sortear los vaivenes en momentos inestables.

Si desea recibir más información sobre nuestro sistema de telemedición y nuestro controlador de surtidores, no dude en ponerse en contacto con nosotros, enviándonos un email a: [ventas@pump-control.com](mailto:ventas@pump-control.com) o visitar nuestro sitio web: [www.pump-control.com](http://www.pump-control.com).

**Pump Control SRL**, recomienda esta práctica para optimizar la rentabilidad de su negocio





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](mailto:ventas@redonhielo.com.ar)

**REDONHIELO S.A.**  
Una empresa Argentina



Espacio de Publicidad



Bolsa de Hielo Picado de 18 Kilogramos

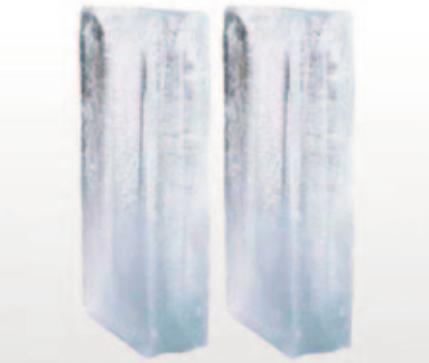
Rolito Picado es ideal para coctelería.

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**

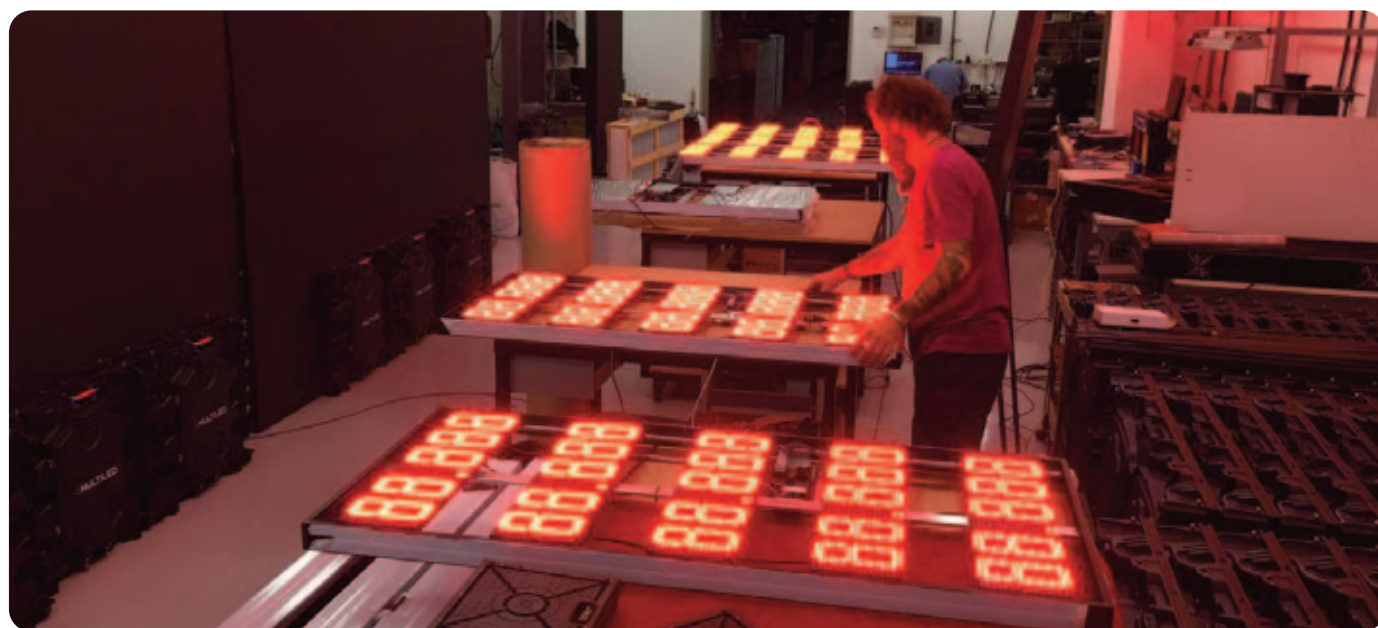
**ENVIOS AL INTERIOR 11 6660-2764**

**Naturgy** **Shell** **Gulf** **PUMA** **Bandera Blanca**

**Almirante Brown 1065 / Ramos Mejía / Bs. As.**



## Espacio de Publicidad



## Espacio de Publicidad



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

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

Estos carteles son adaptables a todas las banderas.

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

No dude en comunicarse con nosotros.

**SIXELS S.R.L.**

Mensajes por Whatsapp | I-6660-2764

Escríbanos: [administracion@sixelsargentina.com](mailto:administracion@sixelsargentina.com)



Espacio de Publicidad

# 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

acrecenten 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



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](mailto:info@mtkargentina.com.ar)**  
**[www.mtkargentina.com.ar](http://www.mtkargentina.com.ar)**



## EL CRECIMIENTO DE TU EMPRESA COMIENZA CON UNA INVESTIGACIÓN

Conocé en profundidad tu mercado con nuestras herramientas de investigación y análisis.

[estrategiaautomotriz.com](http://estrategiaautomotriz.com)

✉ [social@estrategiaautomotriz.com](mailto:social@estrategiaautomotriz.com)

☎ +54 9 11 2456-3493



**ESTRATEGIA**  
AUTOMOTRIZ



# 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**

<p>CONEXIONES GIRATORIAS PICOS DE DESPACHO EQUIPOS DE LUBRICACION ACOPLES Y ACCESORIOS PARA DESCARGA DE CAMIONES MEDIDORES DE AIRE TANQUES ELECTROBOMBAS DE 12 VOLT CAUDALIMETROS</p>		<p>MANGUERAS PARA AIRE Y COMBUSTIBLE PRODUCTOS PARA GNC SURTIDORES FILTROS PARA COMBUSTIBLES ACCESORIOS PARA INSTALACION DE TANQUES BOMBAS DE TRASVASE ANTIEXPLOSIVAS PROTECTORES PARA PICOS DE DESPACHO</p>
---	--	--

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





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

Espacio de Publicidad



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**



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 circulación 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](mailto:ventas@industriasedigma.com.ar) o llamar al (011) 5365-7691. Nuestra página: [www.industriasedigma.com.ar](http://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.



**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](http://www.botanmol.com)





Espacio de Publicidad



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

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

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

**Para más información [botanmol@botanmol.com](mailto:botanmol@botanmol.com) /// [www.botanmol.com](http://www.botanmol.com)**

Espacio de Publicidad

# MEJORAS EN LAS PLATAFORMAS DE AONIKEN PARA OPERADORES

Esta nota es presentada por



**A**vanzando 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 AGRONEgocios

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

**CALDEN OWL**

SUITE DE SOLUCIONES DE CONTROL



Control de surtidores.



Identificación de playeros/despachos.



Telemedición de tanques.



Buzón electrónico de dinero con contador de billetes.



Control automático de flotas.



Etiquetas de precios electrónicas e inalámbricas.

**BISTRÓ**

GESTIÓN DE RESTAURANTES, PARRILLAS Y ANEXOS

**PREMIOS**

GESTIÓN DE FIDELIZACIÓN

**CALDEN CHECK**

GESTIÓN DE VALES DE 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**



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](mailto: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.



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



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](mailto:ventas@kefrenargentina.com.ar)

[WWW.KEFRENARGENTINA.COM.AR](http://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](http://www.kefrenargentina.com.ar)



Teléfono: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853 - 4462-6329 [kefren@netizen.com.ar](mailto:kefren@netizen.com.ar)

[info@kefrenonline.com.ar](mailto:info@kefrenonline.com.ar) • [kefrenargentinaar@speedy.com.ar](mailto:kefrenargentinaar@speedy.com.ar) • [cpassacqua@hotmail.com](mailto:cpassacqua@hotmail.com)



Espacio de Publicidad

# NIERI CUBRE TODAS LAS MARCAS Y MODELOS DE SURTIDOR



**M**antenemos, 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](mailto:info@nisurt.com.ar)



# LLEGA A ARGENTINA SHELL RECHARGE

Fuente: Raízen Argentina

Esta nota es presentada por



**Es la marca global de Shell para soluciones de electro-movilidad.**

Siguiendo la tendencia global de diversificación de fuentes de energía, Raízen Argentina, licenciataria de Shell, presentó el primer Surtidor Shell Recharge en el país, compuesto por un cargador con una potencia de 50 kW, cuenta con tecnología Siemens y puede abastecer a dos autos al mismo tiempo.

El nuevo surtidor se encuentra en Servicentro Remeros, una estación de servicio de la marca ubicada en Nordelta, provincia de Buenos Aires, que este año fue distinguida por Shell a nivel global por le excelencia de gestión en Seguridad, Salud y Medio Ambiente.

“La industria de la energía y la movilidad se encuentra en un momento de profunda transformación en todo el mundo. En el Grupo Raízen nos proponemos ser protagonistas de la transición energética, trabajando cada día para una matriz más limpia y sustentable. Con la instalación de este primer surtidor Shell Recharge, estamos dando un paso importante para la ampliación de nuestra oferta y trayendo a Argentina esta nueva tecnología, probada ya en el mundo entero para ofrecer a nuestros clientes nuevas experiencias”, señaló Teófilo Lacroze, CEO de Raízen Argentina.





Por su parte, Andrés Cavallari, director de Retail de la empresa agregó: *“Shell Recharge llega para ampliar nuestra oferta y acompañar a nuestros clientes en la búsqueda de la solución de movilidad que mejor satisfaga sus necesidades. Shell es una de las marcas más reconocidas del mundo y la más global en su rubro. Y en ese sentido contamos con el privilegio de poder traer a Argentina un producto ya disponible a escala global, probado y adaptable a las necesidades de cada mercado”*.

Shell Recharge está actualmente presente en 33 países y tiene un plan de crecimiento que apunta a contar con 500.000 cargadores funcionando para 2025, acompañando la expansión de la electromovilidad.



## AXION-RODOPETROL ENFOCADOS EN PRESTAR UN SERVICIO DIFERENCIAL



Hoy nos encontramos en la Estación Axion-Rodopetrol de Bahía Blanca, Prov. de Bs.As., y tenemos el gran placer de ser recibidos por su titular Marcelo Alonso.

**EA.- Marcelo, hagamos una breve reseña sobre la Estación de Servicio y los servicios que brindan**

**MA.-** Axion-Rodopetrol SA, es una Estación de Servicio moderna y diferente a todas las de la ciudad y de las más lindas a nivel País. Ubicada en la zona comercial más pujante y creciente de Bahía Blanca, Av.



## Espacio de Publicidad



Leandro N. Alem 1090 esquina Perú, a metros de la Universidad Nacional del Sur y El Parque de Mayo.

Contamos con los mejores productos del mercado en combustibles, siendo la vedette la línea Quantium el combustible premium de Axion y sus Diesel X10 con menos de 10 partes por millón de azufre contra los 500PPM del resto de las petroleras y lubricantes Castrol.

Un Spot (nombre de la cafetería y el retail) moderno, cómodo y espacioso, cuenta con una buena conexión Wi-Fi para poder estudiar, trabajar, hacer una pausa o simplemente pasar un buen momento, solo o acompañado.

Excelentes productos en cafetería, pastelería y un variado menú de

## Espacio de Publicidad

comidas que va desde un sándwich, hamburguesa, papas, ensaladas a platos elaborados, por ejemplo, Risotto, Lasagna, Suprema a la mostaza y otros.

Funciona desde junio del 2021, luego de adquirir la propiedad en el año 2019 que perteneció durante muchos años a las petroleras, antes ESSO, ahora Pan American Energy (Axion Energy) y de trabajar arduamente, con una pandemia mundial de por medio. Se demolió e hizo todo a nuevo, desde lo que va metros bajo tierra, hasta el último tornillo del techo, cambiando la antigua disposición y haciendo la estación más moderna y cómoda.

La empresa Rodopetrol SA es de la familia de la ya conocida y







experimentada en el rubro, Rodovía SA, que cuenta con sus oficinas en la Ruta Nac. 3 Km. 696,5 paraje “El Cholo” donde se encuentra la Estación de Servicio y un Agro-Service de la red Axion-Agro, de las cuales yo soy su Presidente.

**EA.- ¿Cuál sería el valor agregado con el que cuenta tu Estación de Servicio?**

**MA.-** Nos enfocamos en prestar un servicio diferencial, más alto al de cualquier Estación de Servicio en Cafetería y Food, teniendo en cuenta la lograda imagen edilicia y el producto que ofrece la marca, hemos decidido elevar los estándares de servicio y calidad en los productos del Spot, donde podés almorzar/cenar, degustar algo de la va-

riedad en cafetería y bebidas, como licuados, exprimidos, la riquísima pastelería o comprar cualquier producto de kiosco y/o almacén las 24hs. los 365 días del año, con la mejor atención.

**EA.- ¿Cómo se comporta el cliente actual?**

**MA.-** La exigencia del cliente en la actualidad, pide celeridad en la atención, variedad en las formas de pago, calidad y variedad en los productos y en esta época donde todo es tan impersonal por la era de la comunicación, donde las redes sociales y la lejanía con las

**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 | PUMA

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

goldfarb





personas físicas es tan normal, valoran la atención personal, el humor y la empatía.

**EA.- ¿Qué opinión les merece la forma en la cual se debe vender un producto o servicio?**

**MA.-** Hoy el marketing y la preparación de las empresas para vender productos y servicios está muy avanzada. Acercan a sus empleados o vendedores todas las herramientas posibles para lograr objetivos. Eso genera que la competencia sea tremendamente dinámica, como también exige innovación en la parte tecnológica y de comunicación.

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

**MA.-** Nos encontramos próximos a inaugurar una Estación Shell nueva que ocupa media manzana, y que cuenta con 5 islas de combustibles líquidos y 2 islas de Gnc.

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

**MA.-** Mantener a los trabajadores conformes y a gusto es una ardua tarea, porque no solo va en el monto que recibe por la realización del trabajo, que se ve cada vez más afectado por la inestabilidad del país, sino que en años donde la cultura del trabajo ha decaído y los intereses individuales van por encima de las necesidades de las empresas. Obliga a preparar y capacitar a los mandos



Espacio de Publicidad

medios para estar atentos a las dificultades que les puedan presentar los empleados en la normal atención de sus tareas. Es necesaria y obligatoria, también, capacitaciones grupales, individuales y charlas personales con cada uno de los empleados, para apuntalar e informar las exigencias de la empresa y adelantarse a posibles problemas, y conocer/saber a cerca de la persona. Hay que lograr un vínculo cercano con el empleado, pero sin perder la autoridad y la objetividad, es fundamental para eso y muy necesaria, una fluida comunicación.

**EA.- Marcelo, un gusto haber podido mantener esta charla con vos, felicitaciones por este bello y agradable establecimiento, y por la gran Rodovía, a la que visitaremos próximamente.**

Muchas gracias por tu tiempo, y nos vemos para la apertura de la próxima Estación.



Espacio de Publicidad

## Novedades de Puma Energy

# PUMA ENERGY APUESTA A LA INNOVACIÓN PERMANENTE EN SUS ESTACIONES CON MÁS BENEFICIOS Y APERTURAS

Fuente: Puma Energy



**E**n este año la empresa líder en el mercado global de energía desarrolló e implementó una robusta estrategia con distintas iniciativas comerciales que hacen que su propuesta de valor sea más atractiva para los clientes y, a su vez, impulsan el crecimiento y la innovación en sus estaciones de servicio en la Argentina.

Una de estas iniciativas es la puesta en marcha de las tiendas de conveniencia de la cadena regional SUPER 7, la cual se enmarca en la búsqueda de mayor modernización a partir de un concepto versátil, con





un plan para que estos locales estén presentes en más de 60 puntos del país antes de fin de año. Gracias a la llegada de la franquicia cada cliente puede disfrutar de una gran variedad de productos, promociones especiales en categorías de café, comidas rápidas, bebidas y snacks. En los distintos formatos SUPER 7 brinda servicios para todas las necesidades: a través de READY2GO se pueden adquirir productos de conveniencia tradicional y comida para llevar, MEAL BREAK tiene una amplia variedad de comidas y bebidas y EXTENDED COFEE ofrece comidas preparadas y café. También dispone de un surtido KIOSKO que atiende necesidades de los clientes en un formato express.

Las primeras SUPER 7 se abrieron en las estaciones de servicio de Pilar, Morón, Don Torcuato, Martínez, San Justo, Quilmes, Chascomús y Quequén. Le siguieron las aperturas de Santo Tomé, Guernica, Chajarí, Bahía Blanca, Bariloche, Mar del Plata, Carlos Paz, La Horqueta y Nordelta. Y próximamente se estarán inaugurando nuevas tiendas, entre otros, en Rosario, Ramallo, Tandil, San Pedro, Venado Tuerto, Granadero Baigorria, Merlo, Villa María, Necochea, San Juan, Cañuelas, Santa Rosa, etc.

Como servicios extra, se destaca que las SUPER 7 de Chascomús y La Horqueta ofrecen una gama de productos premium de Dean & Deennys y en Nordelta se puede encontrar un punto de venta de la prestigiosa Valenti. En otras estaciones los clientes pueden encontrar reconocidas cadenas globales como Burger King y Starbucks. Se espera que más de 25 estaciones de servicio puedan tener sus SUPER 7 entre fines de este año y principios de 2023.

A su vez, con la instalación de la nueva app PUMA PRIS cada visitante puede sumar puntos para canjear por descuentos en combustibles. Este programa de beneficios permite obtener un voucher de bienvenida para ser usado a partir de la segunda carga y un 5% de des-



Espacio de Publicidad

cuento todos los días en naftas e ion diésel.

Por otra parte, en búsqueda de eficiencia energética y de tener operaciones más responsables con el medio ambiente, la empresa trabaja en el desarrollo de proyectos sostenibles y está instalando paneles solares en varias de las estaciones de servicio con el fin de optimizar al máximo su consumo energético.

Finalmente, para brindar experiencias únicas a sus clientes, Puma Energy cuenta con su equipo en el TC/TC2000 y también patrocina a tres pilotos sudamericanos en su participación en el Rally Dakar 2023, uno de los circuitos más desafiantes del mundo.

De esta forma, la compañía gestiona un año con muchas propuestas para sus operadores y clientes, con un espíritu de innovación constante, mayores beneficios y la alta calidad que caracteriza a la marca.



Espacio de Publicidad

CARGÁ TECNOLOGÍA: LA NUEVA  
PROMO DE AXION ENERGY

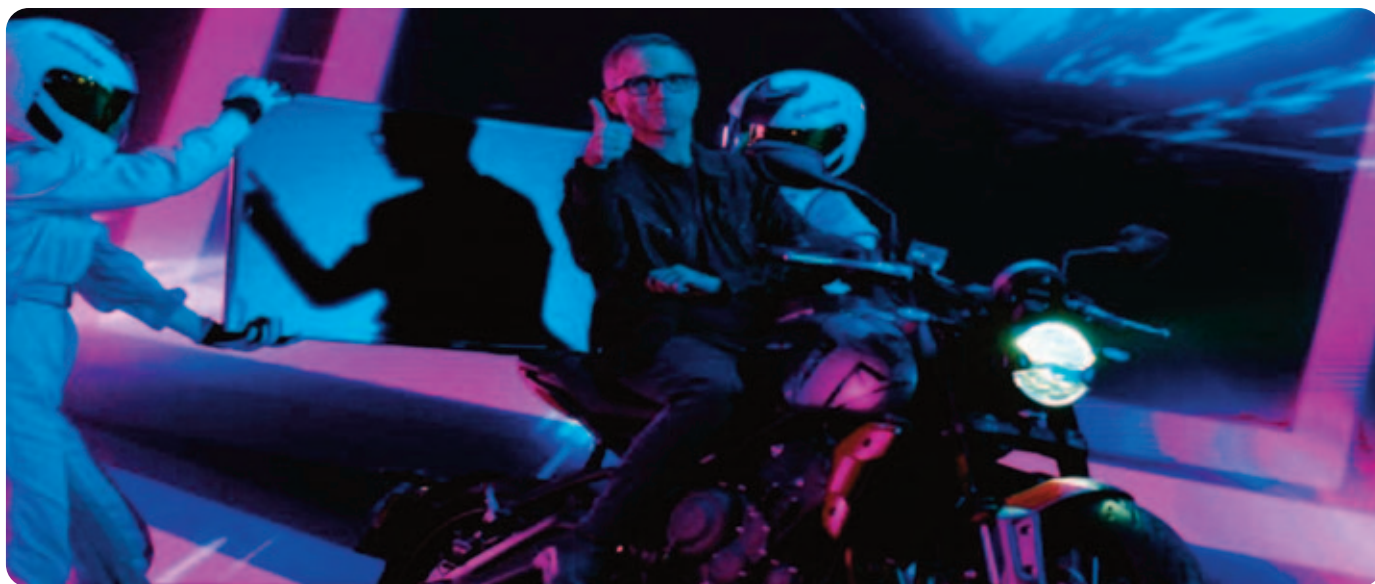
Esta nota es presentada por  
ESTACION DE SERVICIO ACTUAL Digital

Fuente: Axion energy



En el marco de su décimo aniversario, la marca líder en combustibles, Axion energy lanza una nueva promoción junto a Samsung Electronics que premiará a sus clientes con sorpresas instantáneas. Con el fin de resaltar la innovación y tecnología presente en el combustible premium Quantum, los usuarios podrán acceder a premios imperdibles de Samsung con la carga de combustible en las estaciones de servicio Axion energy. De esta manera, la compañía continúa





brindando diferentes propuestas de valor, mucho más disruptivas y renovadas, con el objetivo de enriquecer la experiencia de todos sus consumidores. Hasta el 10 de noviembre, todos los usuarios que carguen combustible Quantum o Quantum Diesel X10 en las estaciones de servicio Axion energy adheridas a la promo, tendrán la posibilidad de ganar increíbles premios de Samsung como Smart TVs Series 5 LED Full HD de 43", distintos modelos de smartphones Samsung Galaxy, auriculares Galaxy Buds2 y smartbands Galaxy FIT2.

*“Esta alianza nace a raíz de haber escuchado a las necesidades y preferencias de nuestros usuarios. Descubrimos que más allá de descuentos diarios en combustible que hay en nuestras estaciones de servicio, la gente busca recompensas por su fidelidad. Creemos que el mayor reconocimiento para quienes eligen calidad e innovación en sus motores al cargar Quantum,*

*es ofrecerles un obsequio con el mismo nivel de tecnología que fluye en sus motores”,* expresó Cecilia Panetta, gerente ejecutiva de Marketing de Axion energy.

Por su parte, Stella Barrandeguy, CMO de Samsung Electronics manifestó: “Desde Samsung ofrecemos distintas maneras para que los consumidores puedan acercarse a nuestros productos, es por ello que nos sumamos a Axion energy a través de esta promoción.»

El combustible Quantum está diseñado por expertos para rendir más kilómetros por litro ya que contiene un paquete de aditivos con rendimiento altamente probado en control y remoción de depósitos. Además, en sólo dos tanques, garantiza la limpieza del motor al 100% ya que alcanza los depósitos que se forman en las válvulas, inyectores y cámara de combustión. Las condiciones para participar son muy simples: con sólo cargar combustible Quantum o Quantum Diesel X10, los usuarios recibirán un cupón con un código para completar en la web [www.cargatecnologia.com](http://www.cargatecnologia.com), al instante sabrán si ganaron y podrán llevarse en el momento uno de los grandes premios que entrega la nueva promo de Axion energy.

La promoción estará vigente desde el 26 de septiembre de 2022 hasta el 10 de noviembre inclusive.



# VISTA Y TRAFIGURA EXTIENDEN SU ALIANZA ESTRATÉGICA

Fuente: Puma Energy / Trafigura

Esta nota es presentada por

ESTACION  
DE SERVICIO  
ACTUAL Digital



## Es para el desarrollo de Vaca Muerta

Vista y Trafigura firmaron un nuevo acuerdo de inversión conjunta por 150 millones de dólares para el desarrollo de tres pads nuevos en el bloque Bajada del Palo Oeste, en Vaca Muerta.

Ambas empresas extendieron así su vínculo estratégico, el cual inició a mediados de 2021, con una inversión de 350 millones de dólares, y permitió el ingreso a Vaca Muerta de Trafigura, una de las principales compañías de comercialización a nivel internacional, junto a Vista. A partir de este primer entendimiento, se ejecutaron, a la fecha, seis pads en Bajada del Palo Oeste y resta poner en producción un pad más.

Para este segundo acuerdo, Trafigura invertirá alrededor de 58 millones de dólares, de los cuales 20 millones de dólares son en concepto de precio de compra del 25 por ciento de participación de los pozos objeto del acuerdo, y la diferencia es la contribución del 25 por ciento de las inversiones para el desarrollo de estos.

Vista aportará el 75 por ciento de las inversiones y mantendrá los derechos sobre el 75 por ciento de la producción de hidrocarburos. Además, mantendrá la operación del bloque y el 100 por ciento de titularidad de la concesión Bajada del Palo Oeste.





Espacio de Publicidad



Este acuerdo de inversión está en línea con los objetivos del plan estratégico 2022-2026 de Vista: continuar invirtiendo en Vaca Muerta, y en particular en proyectos de infraestructura troncal, para generar crecimiento rentable impulsado por el mercado de exportaciones y reducir la deuda bruta para preservar un balance sólido, y distribuir capital a los accionistas mediante recompra de acciones o dividendos. Adicionalmente, las firmas ampliaron, por 12 meses, un acuerdo de compraventa de petróleo crudo, mediante el cual Vista le venderá a **Trafigura** 380.000 barriles de petróleo crudo mensuales durante el primer semestre de 2023 y 345.000 barriles de petróleo crudo mensuales

Espacio de Publicidad

durante el segundo semestre del mismo año, a un precio que será acordado entre las partes.

Bajada del Palo Oeste es el desarrollo de shale oil más importante de Vista en Vaca Muerta. El desarrollo masivo del bloque comenzó en la segunda mitad de 2018 y hoy cuenta con 51 pozos en producción. Las reservas probadas ascendían a 155.0 millones de barriles equivalentes de petróleo al 31 de diciembre de 2021, y la producción fue 29,729 barriles de petróleo equivalente por día durante el segundo trimestre de 2022.

# 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 y asesoría por información permanente de los materiales del mercado, repuestos y mantenimiento. Asesoramos en 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 de cámaras electrónicas informativas.

## 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**

**MEJORADOR PARA PUNTA DE SURTIDOR**

**PROZS PARA BOMBAS INDUSTRIALES**

**MEJORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE**

**BOMBAS 220 VOLTIOS UREA**

**BOMBAS SUZZARA BLUE AC**

**NOZZLE METERS K500**

**NOZZLE METERS K40**

**DISPENSER ST WITH METER + FILTER**

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](http://www.kefrenargentina.com.ar)



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.■



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 luminotecnia, para especializarnos en la inno-



Espacio de Publicidad

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



¿Querés reducir el consumo energético?

Innová con LED!

	Mercurio Halogenado	Led	Ahorro energético con Led	Ahorro en mantenimiento del Led
<div>592</div>	440w	120w	366%	600%
<div>672</div>	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](http://www.iba.com.ar)



Espacio de Publicidad



luminarias 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](http://www.iba.com.ar)**

# 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

**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](mailto:info@verisym.com.ar) - [www.verisym.com.ar](http://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](mailto:kefren@netizen.com.ar) // [cpassacqua@hotmail.com](mailto:cpassacqua@hotmail.com)  
[www.kefrenargentina.com.ar](http://www.kefrenargentina.com.ar)



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.■

## CONDICIONES BÁSICAS DE PROTECCIÓN PARA INSTALACIONES ELÉCTRICAS EN ESTACIONES DE SERVICIO

Fuente: CAMBRE

Esta nota es presentada por

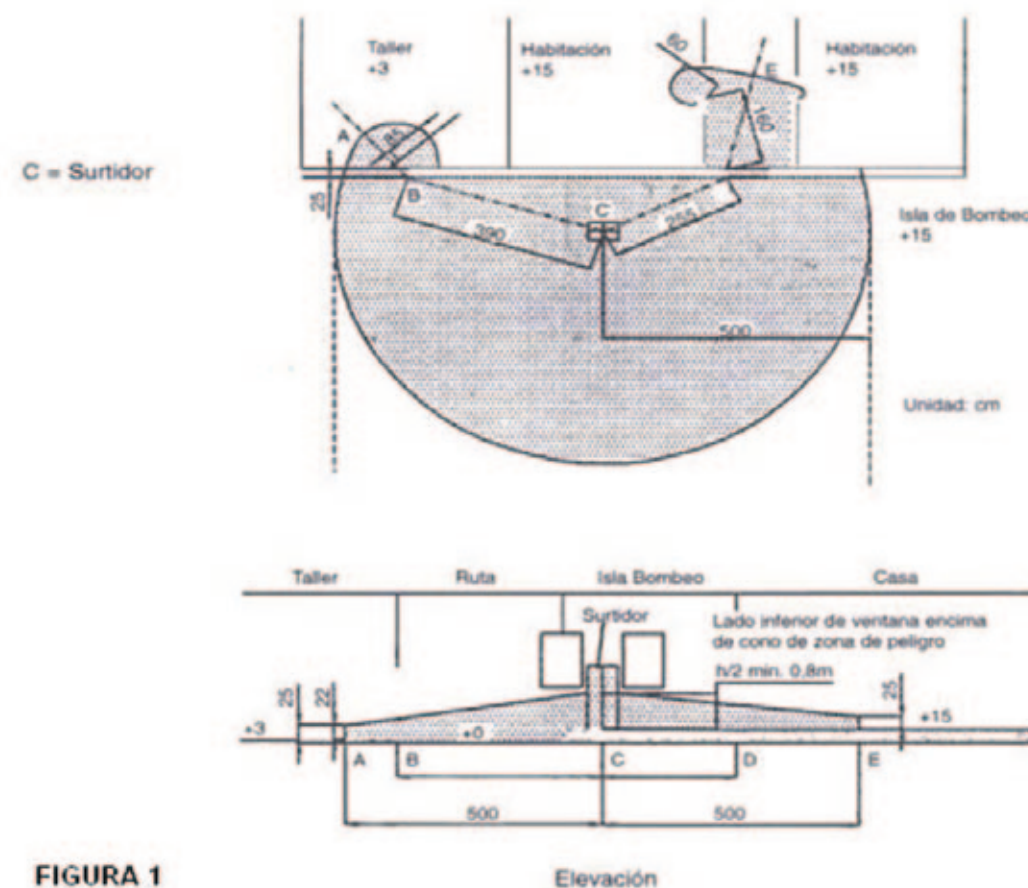


Una definida área alrededor del surtidor de Nafta es clasificada como área de riesgo de explosión. Esta zona es definida como un cono con una base cilíndrica centrada alrededor del eje del surtidor.

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



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



I) El tendido de la Instalación Eléctrica en dicha zona debe considerar:  
Cajas de empalmes. - Cables de conexión en la caja.

Interruptores. - Motores.

Luminarias, etc.

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

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

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

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

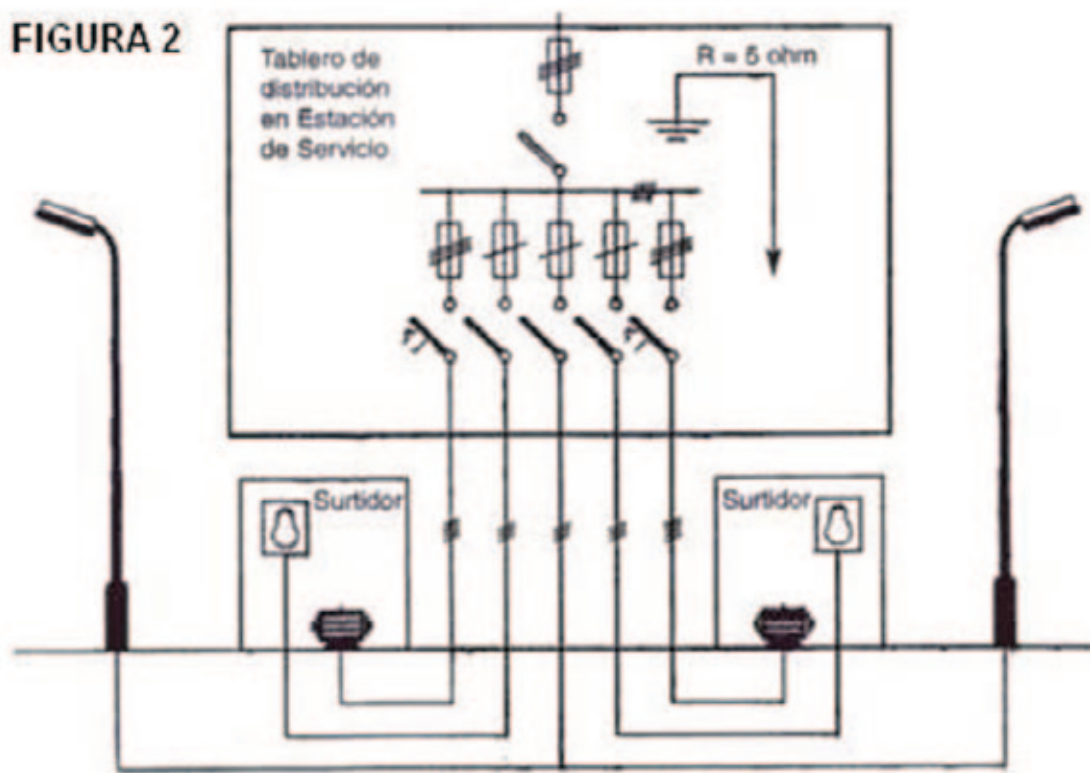
Solamente conductores a

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

IV) Cada bomba del surtidor tiene su propio circuito para potencia e iluminación. Ninguna otra instalación eléctrica,



FIGURA 2



por ej: iluminación exterior o del kiosco u otras debe conectarse a aquellos circuitos del surtidor. (ver figura 2)

Un solo cable, con múltiples conductores debe ser utilizado para la línea de abastecimiento al surtidor, tanto para los motores como para



la iluminación e incluyendo el conductor de protección (verde-amari-  
llo).

V ) La interrupción de la corriente, ya de interruptores como de dispositivos de protección de sobre carga, se alojara en tableros de distribución los cuales sean fácilmente accesibles exteriormente a la zona de riesgo de explosión. Deben estar claramente señalizados con identificaciones durables, los circuitos que protegen y alimentan a la bomba de los surtidores.

VI ) Los motores deben ser protegidos contra excesivo calentamiento, se recomiendan que incorporen protecciones térmicas por sobrecarga. Todos los equipos dentro de la zona de riesgo debe cumplir con las exigencias de protección contra explosión.

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

VIII ) Protecciones adicionales contra contactos indirectos deben ser implementados, los cuales dependerán del sistema de alimentación,



pero con sistema de neutro de estrella a tierra y colocando todas las masas al conductor de protección, que se conecta con un sistema de puesta a tierra no superior a 5 ohm. La utilización de un interruptor diferencial no superior a 500 mA. Permite una adecuada protección contra contactos indirectos y riesgos de incendios.

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



## EL TURISMO BONAERENSE EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Fuente: FEC – Federación Entidades de Combustibles

Esta nota es presentada por

ESTACION  
DE SERVICIO  
ACTUAL Digital



Desde la Federación de Entidades de Combustibles esperan reunirse en pocos días con el Ministro de la Producción del Gobierno de Axel Kicillof para obrar como canal de difusión e información.

Basados en la distribución logística que poseen los establecimientos de carga de combustibles distribuidos por todo el territorio de la provincia de Buenos Aires y con vistas a la llegada de la temporada de verano 2022/23, desde FEC se contactaron con el ministro Augusto Costa.

A través de una carta, expresaron al titular de la cartera de Producción, Ciencia e Innovación, la propuesta de obrar como canal de difusión e





información turística de las diferentes iniciativas desplegadas por la Secretaría de Turismo de PBA.

La misiva firmada por el presidente de la entidad empresarial Jorge García Enríquez y el secretario Gustavo Ortiz, plantean a Costa la posibilidad de fortalecer la comunicación de las actividades, centros y atracciones para las vacaciones de este verano.

La institución posee experiencia en colaboración mutua con las autoridades provinciales, valorando la amplia red de aprovisionamiento minorista de combustibles en la campaña de prevención del uso del casco a los conductores de motocicletas, entre otras iniciativas.

Los dirigentes señalaron que *“fortalecer los lazos con las áreas productivas del Estado y colaborar con el impulso del movimiento turístico, constituye para*

*el estacionero en general, un fortalecimiento de los lazos con la comunidad, como así también un valor agregado a la rutina del expendio de combustibles”.*

Agregaron además, que se integra al sector en un círculo virtuoso que redunda en mejores posibilidades de interacción económica con los consumidores y los demás comercios de la región.

*“La cooperación de los expendedores de cualquier bandera y de los colegas blancos en orden a establecer un canal de comunicación activo en la red de Estaciones de Servicio, podrá redundar en beneficio de las políticas públicas de promoción de las actividades turísticas y de esparcimiento”, señalaron desde FEC.*

**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



# YPF EN LA JOHNS HOPKINS UNIVERSITY

Fuente: YPF

Esta nota es presentada por

ESTACION  
DE SERVICIO  
ACTUAL Digital



El presidente de YPF, Pablo González, participó en una jornada de trabajo con profesores de diversas áreas de ciencias relacionadas con la industria energética de la Universidad Johns Hopkins.

Esta universidad fue fundada en 1876 en Baltimore, Estados Unidos y está considerada una de las instituciones académicas y de investigación más importantes en el mundo. Según U.S. News & World Report en el año 2022 ocupa el noveno lugar a nivel mundial y hace 30 años que es líder en gastos anuales de investigación en Estados Unidos. De gran prestigio internacional, es uno de los catorce miembros fundadores de la Asociación de Universidades Estadounidenses (AAU). Además, de su sede en Baltimore, tiene un campus de posgrado en Washington, y se extendió a Italia y China.

La jornada estuvo organizada por el Johns Hopkins Technology Ventures (JHTV), uno de los centros de innovación tecnológica más relevantes de los Estados Unidos. El presidente de YPF estuvo acompañado por el embajador de Argentina ante la O.E.A, Carlos Raimundi y el presidente de Metrogas, Osvaldo Barcelona. Fue recibido por Seth Zonies, el director de desarrollo de negocios del JHTV, Jim Aumiller, decano asociado senior de Iniciativas Estratégicas, Hedy Alavi, decano asistente de Programas Internacionales y un grupo profesores de la universidad que se mostraron interesados en el desarrollo y el potencial energético que tiene el país, fundamentalmente en relación con las energías renovables, como las eólicas y solares.

La exposición del presidente de YPF tuvo como eje central presentar a la compañía, sus empresas participadas y sus proyectos con foco en la sustentabilidad y las inversiones realizadas en energías renovables







como el Zonda I, un parque solar de 300 MW en construcción en San Juan, o los parques eólicos Los Teros I y II, ubicados en la provincia de Buenos Aires, Manantiales Behr en Chubut, y Cañadón León en Santa Cruz.

También se analizaron los proyectos de YPF Litio con foco en la transición energética y las iniciativas que le dan viabilidad a partir de la monetización de las grandes reservas de gas que tiene la Argentina en Vaca Muerta, la segunda más importante a nivel mundial.

El presidente de YPF realizó un detalle del rol estratégico de las energías renovables en nuestro país señalando que “Con YPF Luz ya somos el segundo productor de renovables del país con 400 MW, con Y-TEC estamos

*liderando el consorcio del Hidrógeno y la producción de baterías de litio y con YPF Litio comenzaremos la producción de este mineral clave para la transición energética”*

A partir de esta presentación, se buscará avanzar en proyectos de investigación en común, en distintos campos de colaboración mediante convenios técnicos específicos como por ejemplo para baterías de litio, evaluación de tecnologías para transporte de H2 en redes de gas, sistemas de transporte eléctrico para proyectos eólicos y solares, entre otros.

Finalmente, Pablo González señaló: “*Quiero agradecer la colaboración en la organización a María del Carmen Alarcón. También el acompañamiento de Gonzalo Pita, un ingeniero argentino que es profesor en la Universidad Hopkins hace 15 años y nos ayudó en todo momento y a María José Haro, también argentina, que está haciendo un doctorado de Sociología en este claustro universitario y en general a la buena predisposición de las autoridades de la Universidad Johns Hopkins, por invitarnos y buscar formas asociativas para proyectos de investigación que buscaremos instrumentar a través de un convenio de intercambio con Y-TEC”*



# LAS ESTACIONES DE SERVICIO ANTE LAS NUEVAS ENERGÍAS

Fuente: FEC – Federación Entidades de Combustibles

Esta nota es presentada por



**Estaciones de Servicio comienzan a trabajar con el congreso nacional para adaptar sus instalaciones a las nuevas energías**

Luego de reunirse con el senador Sergio Leavy, autor de una iniciativa que regula los emprendimientos relacionados al hidrógeno verde, desde la Federación de Entidades de Combustibles, prepararon un plan estratégico de readaptación de las expendedoras para la nueva movilidad. Movilizados por el hecho concreto de que la actual red de operadoras

de combustibles tradicionales distribuidas por todo el territorio argentino, ofrece ventajas logísticas y de autonomía para los futuros vehículos impulsados a través del hidrógeno verde, desde FEC mantuvieron un primer encuentro de trabajo con el senador de Salta Sergio Leavy, para ponerse al tanto de los detalles de la Ley, para brindar un marco regulatorio al desarrollo de este combustible amigable con el medio ambiente.

En relación a la presentación de un proyecto para que se declare de “interés nacional” la producción, el desarrollo de la tecnología, el uso y aplicaciones del hidrógeno de origen renovable, el presidente de la entidad expendedora Jorge García Enríquez, junto con su equipo de asesores, visitó el despacho del legislador del FDT.

*“Tras la reunión, se acordó unificar esfuerzos tanto desde el sector privado como del Estado en pos de brindarle a las Estaciones de Servicio un futuro*





*sustentable y de nuevos canales de negocios, aprovechando la infraestructura y la tecnología que ya poseen nuestros establecimientos”, señaló Enríquez. En ese sentido, agregó que “compañías internacionales de primer nivel como Linde, ya están aplicando mínimos requisitos en sus tanques y modificando ciertas herramientas para incursionar en este mercado, mucho antes y con mayor efectividad que en el proyecto de movilidad eléctrica”.*

Como corolario del encuentro, la entidad estacionera, a pedido de Leavy elevó una nota al presidente de la Comisión de Energía, Minería y combustibles de la Cámara Alta, José Uñac, con el fin de solicitarle que tengan a bien tratar el proyecto y emitir un dictamen a la brevedad para incluirlo en el temario de sesiones del parlamento.

*“El sector de venta minorista de combustibles puede integrarse a un sistema de movilidad basado en la producción de hidrógeno de fuentes renovables, incorporándose sin mayores dificultades a la red de distribución y expendio, como contribución al cuidado del medioambiente y al impulso de la economía nacional”, dice la misiva firmada por FEC.*

Por su parte el legislador compartió, el análisis sobre las posibilidades de desarrollo de este combustible en un futuro cercano y explicó que



el régimen de promoción podría beneficiar también a los expendedores PyMES.

Recalcó que el proyecto prevé entre otras cosas, la devolución anticipada del IVA de las inversiones realizadas, la posibilidad de computar de forma acelerada la amortización de los bienes para el Impuesto a las Ganancias y que se pueda computar simultáneamente ambos beneficios.

Además detalló que generaría una reducción de alícuota de Impuesto a las Ganancias y adicionalmente se otorgará un certificado fiscal, equivalente al 20% de la inversión de componente nacional para aplicar sobre impuestos nacionales.



# REFLEXIONES SOBRE EL AUTO ELÉCTRICO

Esta nota es presentada por



Fuente: AOYPF Asociación Operadores de YPF



## ¿Habrá alguna vez un auto eléctrico barato?

No hay dudas de que el auto eléctrico es una de las grandes apuestas del futuro de la movilidad y su desarrollo y despliegue en el mundo se ha fortalecido durante los últimos diez años. Sin embargo, algunos especialistas y referentes del sector automotor ven cada vez más lejana la posibilidad de llegar al auto eléctrico “barato”, que pueda llevar la tecnología a las masas.

Desde la industria automotriz se preveía que en algún momento estos vehículos consigan la paridad con los modelos de combustión tradicional,

pero ese momento está cada vez más lejos y algunos como el CEO de Renault, Luca de Meo, duda de que alguna vez llegue.

En principio, el auto eléctrico no es rentable para la gran mayoría de los fabricantes, y aquellos que habían logrado ser rentables, en los últimos dos años han dejado de serlo. Es que las materias primas han aumentado significativamente sus precios llevando a un récord de valor de las baterías, el componente principal del costo de producción de estos vehículos.

En este sentido, el CEO de Renault afirmó recientemente que se puede “encontrar una mejor química de batería y una mejor electrónica de potencia, pero estas ganancias se borrarán cuando el precio del cobalto se duplique en solo seis meses”.

Además, el níquel y el litio también han disparado su precio y la escasez de microchips también han impactado en el costo de producción. Esta combinación de factores hace que el auto eléctrico barato esté cada vez más lejos de llegar al mercado.

Luca de Meo consideró finalmente, que la producción de autos eléctricos con baterías de mayor capacidad es una “tontería medioambiental” y que lo que hay que mejorar son las tecnologías de almacenamiento actuales, la gestión eléctrica a través del software y contar con redes de recargas fiables.





## LAS TARIFAS DEL TRANSPORTE CORREN DETRÁS DE LA INFLACIÓN

**E**n medio del actual contexto inflacionario, la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC) expresa una vez más la preocupación que genera en el sector el continuo aumento de costos operativos y el desfase respecto de la actualización de la tarifa.

Tal como explicamos en abril, en medio del conflicto por la escasez de combustible, el transporte no es formador de precios, más bien sufre las consecuencias del incremento de costos. Y los últimos relevamientos realizados por los técnicos de FADEEAC así lo confirman:

mientras que en abril el peso del transporte en el costo final del litro de aceite era de 1,71%, ahora es de 1,19%.

En abril, un flete para transportar 28 toneladas (28.000 kg) de aceite embotellado para consumo familiar a lo largo de 700 km (desde una planta productora hasta un centro de distribución) era de 120.000 pesos finales; en octubre es de 167.600 pesos finales, 39,7% más cuando los costos operativos del sector durante ese período se incrementaron en 47%.

Sin embargo, si se analiza el comportamiento del precio del producto, se observa que mientras que en abril el precio al consumidor era de \$250 por botella, en octubre, esa cifra trepó a \$502, lo que significa 100,9% más que hace 6 meses.





# NOVEDADES GNC PARA VEHÍCULOS PESADOS

Fuente: AOYPF – Asociación Operadores de YPF

Esta nota es presentada por

**VEHICULOS  
PESADOS**



Tras un año y medio de espera, luego de instancias de consulta pública y un impulso sectorial conjunto, ENARGAS reglamentó el “dispositivo de acople (NGVI)” para carga de pesados, pero aún hoy los operadores de estaciones de todo el país no pueden utilizarlos ya que no se encuentran certificados por las instituciones argentinas que designó el Ente Regulador.

La AOYPF, Scania e Iveco, habían solicitado que los picos que ya se comercializan y están certificados en Europa puedan utilizarse inmediatamente luego de la reglamentación, pero la solicitud fue rechazada en

la Resolución 301/2022 publicada por el Boletín Oficial. Por ello, desde la Comisión de Gas de la AOYPF dialogaron con Gabriel Grovas, representante comercial de ASPRO, para conocer cómo se encuentra el proceso de certificación de los picos y qué se espera de este nuevo mercado.

## ¿Cómo viene el proceso de certificación? ¿Para cuándo esperan que esté resuelto?

Hoy seguimos en proceso de certificación de nuestros picos de marca WEH de origen alemán. De acuerdo con la disposición de ENARGAS ya está certificada la planta de origen local. Cada pico tendrá su certificado y estimamos que para fines de noviembre ya estarán aprobados y podrán ser instalados.

## ¿Qué sucede con los operadores que ya adquirieron picos antes de la certificación?

Los que compraron surtidores Aspro alto caudal y les entregamos picos NGVI recibirán un recambio de picos una vez que estén homologados





## ¿Qué desafíos tiene el mercado de GNC pesados en su etapa inicial?

Lo principal es adaptar los equipos que ya están operativos para que sean funcionales para la carga de vehículos pesados y lograr reducir el tiempo de carga con surtidores de alto caudal.

Con las estaciones nuevas ya se está trabajando desde cero en la disposición de un espacio exclusivo para este tipo de carga. También estamos trabajando con empresas privadas para que el transporte de pasajeros pueda hacer uso de GNC de manera segura y conveniente.

## ¿Cómo ven el futuro del mercado para pesados? ¿Qué perspectivas tienen desde Aspro?

Evidentemente estamos ante una nueva etapa del desarrollo en GNC en Argentina y por eso somos optimistas. Hay un resurgir del sector que se ve plasmado en la venta de nuevos equipos, el recambio de compresores viejos, la instalación de equipos de mayor potencia y la renovación de surtidores viejos.



[www.autopartesweb.com](http://www.autopartesweb.com)



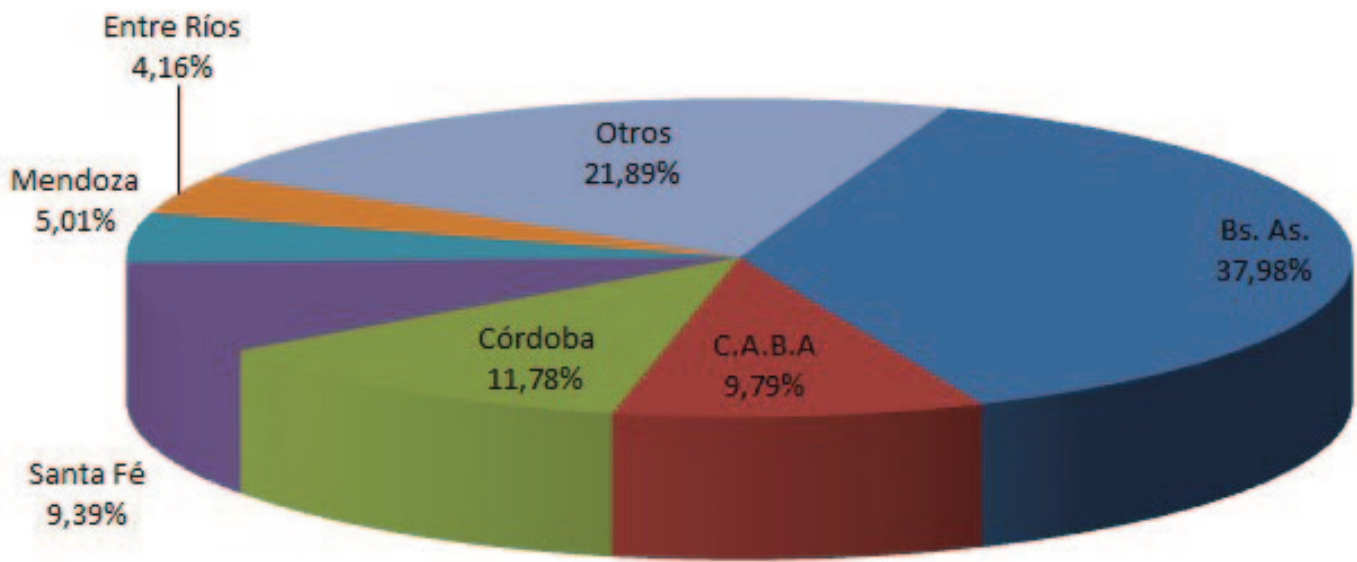
# UN FRENO PARA LOS USADOS

Autor: Negocios & Autopartes // Fuente: CCA



La Cámara del Comercio Automotor (CCA) informó que en el mes de septiembre se comercializaron en Argentina 136.913 vehículos usados, una baja del 15,08% comparado con igual mes de 2021 (161.220 unidades).

Si lo comparamos con agosto 2022 (143.726 vehículos), la caída es del 4,74%.



En los primeros nueve meses del año se vendieron 1.209.256 unidades, una baja del 2,89% comparado con igual período de 2021 (1.245.261 vehículos).

Para Alberto Príncipe, Presidente de la CCA, “la caída de la demanda de autos usados en estos últimos meses es consecuencia de un mercado desordenado por falta de producto, variaciones de cotización en mercados paralelos de moneda, alta inflación e incertidumbre en la reposición de vehículos. Además, venimos advirtiendo por el alto costo de mantenimiento de los mismos”.

“Cuando desagregamos las ventas del mercado (60% agencias y 40% particulares), verificamos que la caída más importante se da entre particulares, que siguen ofreciendo sus autos sin acomodar adecuadamente los precios de los mismos, cuestión que resulta mucho más lógica en las concesionarias de autos usados, ya que los profesionales en general adecuan mucho más rápido los valores, sea ajustando los mismos hacia abajo cuando las condiciones lo ameritan (descenso en la cotización del dólar blue, mayor oferta de 0km, productos y segmentos más demandados), todas cuestiones que el particular, en general tarda más tiempo en descifrar”, explicó el directivo.



# SUBIÓ LA EXPORTACIÓN EN SEPTIEMBRE 2022

Autor: Negocios & Autopartes // Fuente: ADEFA

Esta nota es presentada por:  
**Negocios & autopartes**

## Producción Automóviles y Comerciales Livianos (En unidades)

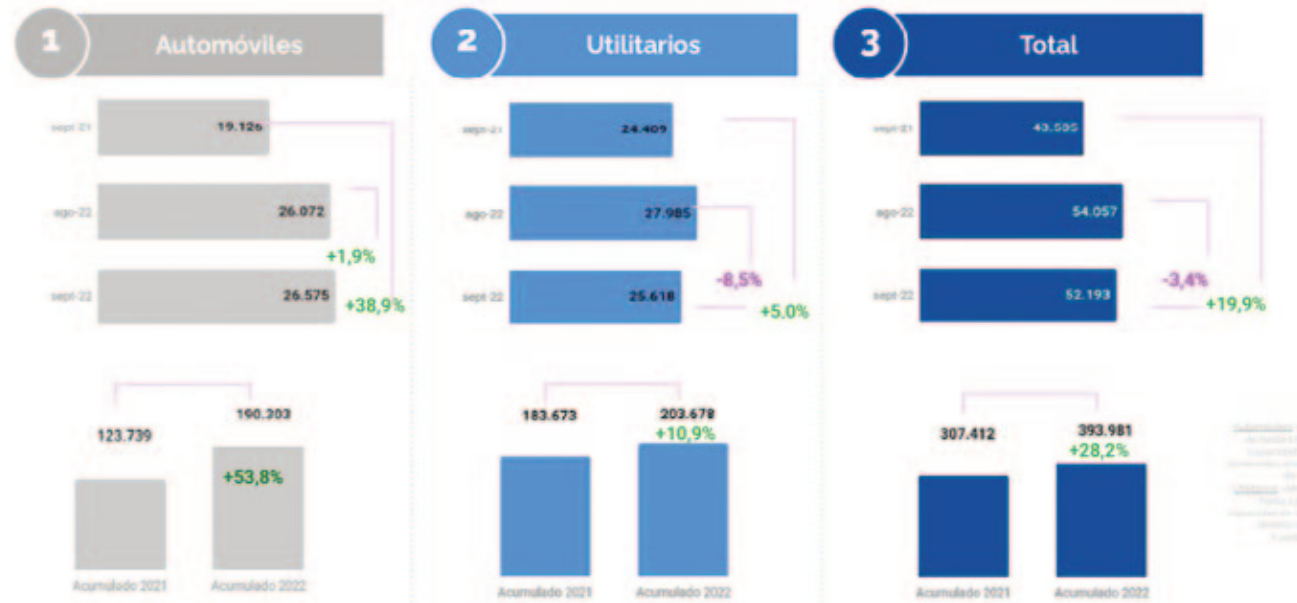
	2021	2022	Dif. Absoluta	Dif. Relative
Enero	24.308	18.651	-5.657	-23,3%
Febrero	21.809	37.661	15.852	72,7%
Marzo	43.160	48.746	5.586	12,9%
Abril	29.315	43.826	14.511	49,5%
Mayo	34.951	46.422	11.469	32,8%
Junio	40.035	48.392	8.357	20,9%
Julio	31.935	44.033	12.098	37,9%
Agosto	38.362	54.057	15.695	40,9%
Septiembre	43.535	52.193	8.658	19,9%
Subtotal	307.412	393.981	86.569	28,2%
Octubre	41.002			
Noviembre	46.490			
Diciembre	39.849			

La producción nacional de septiembre registró una baja del 3,4% respecto de agosto y un aumento del 19,9% con relación a igual mes del año pasado

Comparando los nueve meses transcurridos del 2022 con respecto al 2021 se registró un incremento de 28,2%



## Producción por segmento Automóviles y Comerciales Livianos (En unidades)

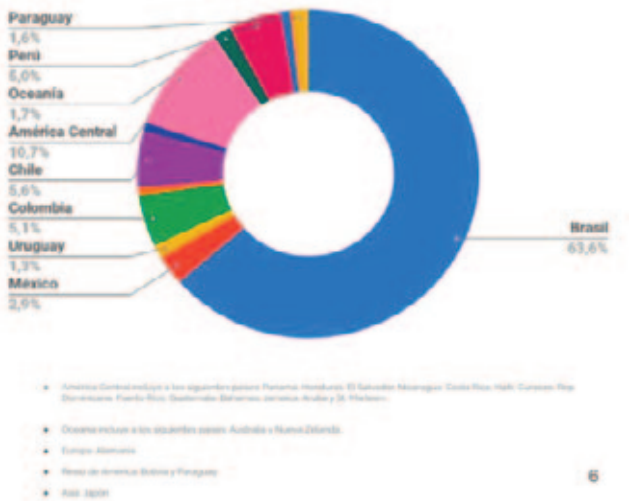


De acuerdo con ADEFA, la producción cayó un 3,4% en septiembre: un total de 52.193 unidades representaron esa caída en comparación con las 54.057 unidades fabricadas en agosto, pero un 19,9% más frente a las 43.535 unidades registradas en 2021. El acumulado anual llega así a 393.981 unidades, una suba del 28,2% respecto a las 307.412 unidades producidas en los primeros nueve meses de 2021.

A la vez, en septiembre fueron exportadas 35.391 unidades, un 9% más en comparación con las 32.479 unidades de agosto y un 40,3% por encima de las 25.230 unidades de septiembre 2021. El acumulado anual de exportaciones suma 230.856 unidades, 27,4% frente al mismo período de 2021, cuando se habían exportado 181.221 unidades entre enero y septiembre. En cuanto a los destinos, Brasil sigue liderando ampliamente con un 63% de las exportaciones automotrices argentinas.

## Exportaciones por destino Automóviles y Comerciales Livianos (En unidades)

Exportaciones por principales destinos en unidades			
Países	Ac. 2022	Part. %	Vac. 2022/2021
Brasil	146.760	63,6%	29.136
México	6.674	2,9%	2.396
Uruguay	3.074	1,3%	667
Colombia	11.795	5,1%	2.801
Resto América	1.649	0,7%	401
Europa	3	0,0%	0
Chile	12.865	5,6%	775
Asia	1	0,0%	0
África	1.952	0,8%	779
América Central	24.645	10,7%	10.711
Oceania	3.812	1,7%	-1.083
Perú	11.638	5,0%	1.370
Ecuador	1.914	0,8%	180
Venezuela	442	0,2%	87
Paraguay	3.632	1,6%	1.409
Total	230.856	100,00%	49.635





# CAYERON LOS PATENTAMIENTOS EN SEPTIEMBRE

Esta nota es presentada por:



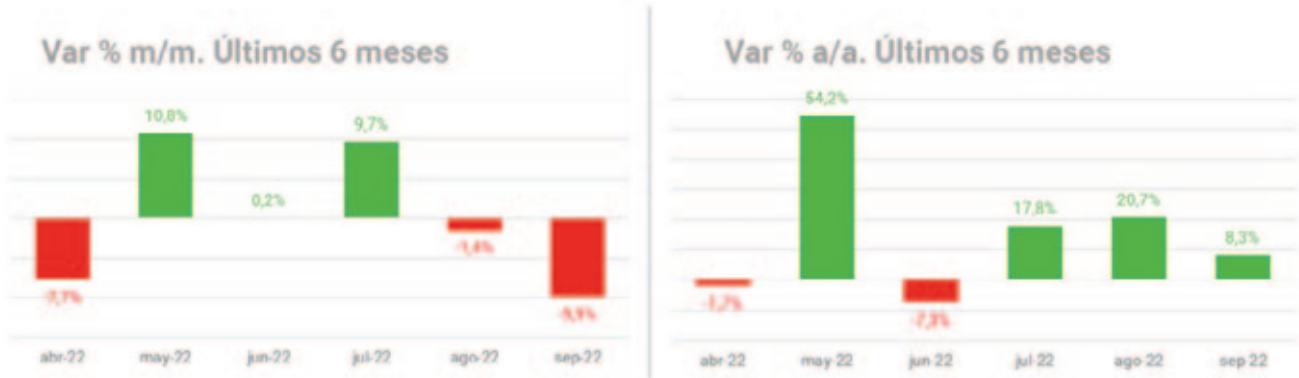
Autor: Negocios & Autopartes // Fuente: ACARA

La Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA) informó que el número de vehículos patentados durante septiembre de 2022 ascendió a 34.563 unidades, lo que representa una suba interanual del 8,4% ya que en septiembre de 2021 se habían registrado 31.877 unidades. Sin embargo, si la comparación es con su antecesor mes se observa una baja del 9,9% ya que en agosto pasado se patentaron 38.341.

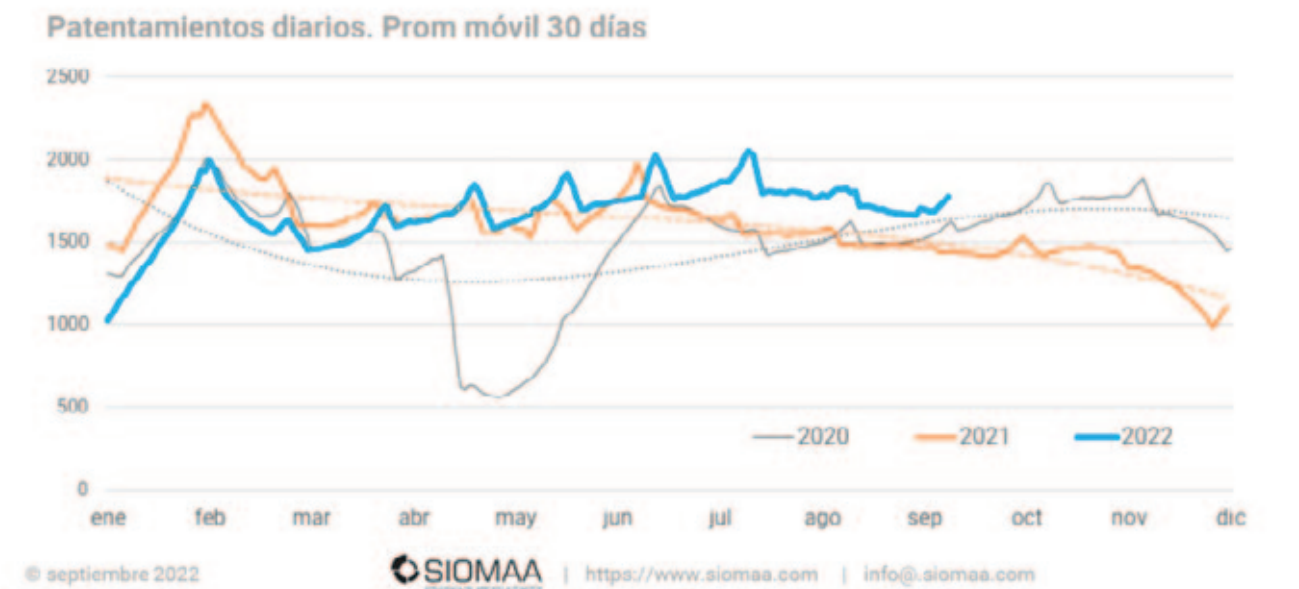


En los nueve meses acumulados del año se patentaron 321.511 unidades, esto es un 4,7% más que en el mismo período de 2021, en el que se habían registrado 307.180 vehículos.

El presidente de ACARA, Ricardo Salomé comentó: "En este 2022 lo



que venimos haciendo los concesionarios es muy meritorio porque pese a las complejidades, que lejos de solucionarse se acumulan, no hemos tenido meses por debajo de las 30.000 unidades”.



“A las complicaciones por la pandemia, se sumaron luego la falta global de chips, una creciente restricción de importaciones, un contexto mundial de guerra y recesión y el conflicto por la falta de producción de neumáticos que superó los 5 meses y en el que nos ofrecimos como mediadores, por suerte ha quedado superado”, detalló.



# CONTROLES DE CARGAS

Esta nota es presentada por

**VEHICULOS  
PESADOS**



**E**l ministro de Transporte de la provincia de Buenos Aires, Jorge D'Onofrio, supervisó los operativos de control de cargas de camiones en Olavarría y Azul, para asegurar la correcta circulación del transporte pesado, evitar el deterioro progresivo del asfalto y, así, fortalecer la seguridad vial de las y los bonaerenses.

D'Onofrio destacó que «este tipo de operativos permiten generar estadísticas e información sobre el transporte de cargas y potenciar la seguridad vial de quienes viajan, ya que reduce la rotura de las rutas por parte de los camiones que trasladan cargas que exceden el peso permitido».

«Resulta necesario realizar controles de pesos para salvaguardar el estado de las rutas y brindarle seguridad a la ciudadanía. Con los controles garantizamos un Estado presente que trabaja para cuidar a nuestras vecinas y vecinos», sostuvo.

El Ministro agregó: «También buscamos, junto a AFIP y ARBA, mitigar el margen de evasión impositiva en los cargamentos y evitamos tres problemas: rutas inseguras porque los camiones sobrecargados ni frenan ni doblan de la misma manera; que se destruya la ruta; y que no circule carga en negro por encima de la permitida».

En este sentido, la Dirección de Fiscalización desplegó un equipo de inspectores especializados en puntos estratégicos de las rutas 3 y 226. Mediante la utilización de balanzas de alta tecnología, se trabajó en forma coordinada realizando los pesajes correspondientes.

Los operativos se desarrollaron en una tarea conjunta con ARBA y AFIP, con el objetivo de verificar la documentación correspondiente en la carga de los camiones y detectar posibles maniobras de evasión fiscal. Desde el comienzo de los controles en el mes, se evaluaron el estado de más de 1.806 camiones, entre los cuales se avanzó con 44 actas por infracciones y se labraron 11 faltas mayores con prohibición de circulación.



# LÍQUIDO PARA FRENOS TIPO 4 DOT 4 DE BARDAHL

Esta nota es presentada por:

Negocios  
autopartes



Brinda mayor seguridad en el frenado bajo todo tipo de condición.

[www.autopartesweb.com](http://www.autopartesweb.com)

## POR QUE USARLO

Porque el sistema de frenos es un elemento de seguridad vital, sometido a las más altas exigencias.

## BENEFICIOS

\*Compuestos sintéticos de alto punto de ebullición, aditivos anticorrosivos y antioxidantes. \*Compatible con otros fluidos normalizados. \*Aprobado por las normas Mercedes Benz 331.0 \*Excede las normas DOT4 e Iram-Aita 6H4. \*Protección contra los metales que componen el sistema. \*Alta estabilidad térmica y mecánica. \*Utilizable hasta -40°C. \*Supera normas nacionales e internacionales. \*C.H.A.S.

## MODO DE USO

Seguir las directivas del fabricante del vehículo. Mantenga el LÍQUIDO PARA FRENOS limpio y no contaminado.

## IMPORTANTE

Los líquidos para frenos tienen una vida útil, las fábricas automotrices recomiendan el cambio del líquido cada 2 a 3 años.





LÍQUIDO PARA FRENOS

TIPO 4 / DOT 4



Ficha Técnica del Producto

Presentación



Botella Botella Botella Botella

Descripción del producto

Fluido especialmente desarrollado para ser usado en sistemas de frenos a discos en las 4 ruedas o en todo sistema que este sometido a condiciones severas de funcionamiento o a altas cargas. Excede ampliamente las exigencias de las normas DOT 4 e IRAM/AITA 6-H4 (TIPO 4) y es totalmente compatible con otros fluidos normalizados. Intervienen en su formulación compuestos sintéticos de alto punto de ebullición, aditivos anticorrosivos y antioxidantes. Producto elaborado bajo estricto control de calidad y satisface todos los requisitos fundamentales en un sistema tan importante, por su función, como lo es el de frenos.

Aplicación

Para todo tipo de sistema que requiera este tipo de fluido.

Instrucciones

- 1). Para agregar Líquido para Frenos siga las directivas de vehículo.
- 2). Mantenga el Líquido para Frenos limpio y no contaminado. La contaminación con suciedad, agua, derivados del petróleo y otros minerales pueden generar fallas en los frenos o deterioros que motiven costosas reparaciones.
- 3). Conserve el Líquido para Frenos en su envase original. Mantenga el envase limpio y bien cerrado para evitar la absorción de humedad.
- 4). Dada su toxicidad, no ingerir y evitar el contacto con la piel y ojos.
- 5). ¡Atención! No vuelva a llenar el envase y no lo use para otros líquidos.

IMPORTANTE: CONTROLE EL NIVEL DEL LIQUIDO POR LO MENOS UNA VEZ AL MES O CADA 2.000 Km. USE SOLO PRODUCTOS QUE CUMPLAN LAS NORMAS DOT4 O IRAM/AITA 6-H4 (TIPO 4).



LÍQUIDO PARA FRENOS

TIPO 4 / DOT 4



Ficha Técnica del Producto

Presentación




Botella Botella Botella Botella

Análisis típico

ENSAYOS	MÉTODOS	VALOR TÍPICO
Color	Visual	Ligeramente ámbar
Pto. de ebullición °C ERBP	IRAM/AITA 6-H2	250
Pto. de ebullición del líquido húmedo WERBP °C	IRAM/AITA 6-H2	150
Viscosidad a -40°C en cSt	IRAM/AITA 6-H2	1408
Ph	IRAM/AITA 6-H2	9.3
Contenido de agua %	IRAM/AITA 6-H2	0.1
Estabilidad del fluido A altas temperaturas Química	IRAM/AITA 6-H2	0 0
Ensayo de corrosión Cambio de peso en mg/cm2		
Hojalata		<0.1
Acero		<0.1
Aluminio	IRAM/AITA 6-H2	<0.1
Hierro		<0.1
Bronce		<0.1
Cobre		<0.1
Zinc, SAE 925		<0.1
Aspecto del líquido		pasa

Importante

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



www.bardahl.com.ar / info@bardahl.com.ar

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



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



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

**Un sitio, todos  
los repuestos.**

**Autopartes***web*.com  
*Entre especialistas*

[www.autopartesweb.com](http://www.autopartesweb.com)