



www.talleractual.com

ESTACION DE SERVICIO ACTUAL *Digital*



www.talleractual.com

Año 11 • N° 47 • 2023 • Publicación Mensual •

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

SE INAUGURÓ LA PRIMERA EXPENDEDORA DEL PAÍS, DE B20 Y E17



CUBICACIÓN DE TANQUES DE
COMBUSTIBLE - TABLA DE AFORO

NIERI CUBRE TODAS LAS MARCAS
Y MODELOS DE SURTIDOR



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinosen



PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO

TENEMOS TODO LO QUE NECESITA EN EL RUBRO AUTOMOTOR



EL ACCESORIO QUE BUSCAS



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



DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL



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



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

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



LOSI Y CIA

SOLUCIONES INTEGRALES PARA ESTACIONES DE SERVICIO

65 AÑOS ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA PETROLERA

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



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

ACUERDO PARA PARA INSTALAR FÁBRICA DE BATERÍAS DE LITIO

Fuente: YPF

La provincia de Catamarca, YPF, y Y-TEC firmaron para crear una planta de fabricación de celdas, baterías de ion-litio y material activo.

Esta nota es presentada por



Acuerdo para para instalar fábrica de baterías de litio



El gobernador de la provincia de Catamarca, Raúl Jalil y los presidentes de YPF, Pablo González, y de Y - TEC, Roberto Salvarezza, firmaron un convenio marco de colaboración para crear en la provincia una planta de fabricación de celdas, baterías de ion-litio y material activo.

“Este acuerdo permite potenciar el trabajo que venimos desarrollando desde Y-TEC que tiene como objetivo principal generar el conocimiento para que las provincias productoras puedan utilizar esta tecnología para agregarle valor al litio en sus propios territorios” afirmó el presidente de YPF, Pablo González.

Por su parte, el gobernador destacó que “hoy es un día histórico en el que Catamarca acompaña con el litio la transformación de la matriz energética. Y esto también tiene que servir para cambiar la matriz productiva de Catamarca y generar más actividad y empleo”.

Además, recordó que “antes, hubo una política de vaciar YPF. Hoy nosotros reafirmamos que Catamarca tiene una empresa provincial que pudo asociarse con YPF para desarrollar proyectos productivos”.

En tanto, el presidente de Y-TEC, Roberto Salvarezza, destacó que “Catamarca ha estado muy presente en materia de litio. Aquí tenemos nuestro primer proyecto exploratorio de litio junto a CAMYEN”. Además, resaltó la importancia del agregado de valor a la producción minera, al señalar que “somos dueños del recurso y debemos darle valor al carbonato catamarqueño. La planta emplea insumos nacionales como este carbonato, con el que podemos producir 3 mil baterías. Vamos a tener dos proyectos muy importantes en Catamarca”, concluyó.

En este sentido, el ministro de Minería, Marcelo Murua, explicó que la firma del convenio marco establece crear dos plantas donde Catamarca comience a desarrollar el material activo para las baterías y em-

pezar a producir celdas para la generación de energía estacionaria, que cuenta con una alta demanda actual y permanente en la provincia.

El funcionario comentó que desde Catamarca viene trabajando junto a Y-TEC, aportando la materia prima de carbonato de litio para el funcionamiento de la planta piloto ubicada en el partido de Berisso, provincia de Buenos Aires. *“Ahora, a través de la transferencia tecnológica realizada por Y-TEC, Catamarca podrá desarrollar su propia fábrica para producir el material activo (LFP: Litio, Hierro y Fosfato) y celdas de baterías necesarias para la generación de energía estacionaria”.*

Del acto también participaron el vicegobernador, Rubén Dusso; la senadora nacional, Lucía Corpacci, el Intendente de la capital, Gustavo Saadi, el vicepresidente de YPF Litio, Hernán Letcher y la presidenta de CAMYEN, Susana Peralta, entre otros funcionarios y funcionarias.



EVOCA
GROUP

Presenta para su marca

Saeco

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

www.saecoprofesional.com

Línea Vending



Iperautomática



Phedra EVO



Rubino 200



Cristallo EVO 400



Cristallo EVO 600

Línea Profesional y OCS



PR SE 50 1Gr



Aroma 200, 300 y 200C



Steel 200



Idea Restyle



Aulika Top / Focus



Lirika Plus / OTC

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

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



Av. Seguro 1837 - CABA



info@evocagroup.com.ar



Tel.: 54 11 4639-4300

APP PARA VERIFICAR LOS DATOS DE LA OBLEA DE GNV

Esta nota es presentada por



Fuente: FEC (Federación de Entidades de Combustibles)



El Ente Nacional Regulador del Gas (ENARGAS) puso a disposición de la ciudadanía la aplicación “miEnargas”, una herramienta simple, útil y federal, que facilitará las gestiones de todos los usuarios y usuarias del servicio público de gas del país.

La nueva aplicación -que ya se encuentra disponible en este link- permite, por ejemplo, ingresar a la Oficina Virtual del Organismo para realizar consultas, crear un reclamo ingresando los datos personales,

hacer un seguimiento de los trámites solicitados, o consultar las distintas vías de comunicación e instancias de reclamos.

Además, el usuario podrá verificar, en base a la declaración jurada efectuada por el Productor de Equipo Completo (PEC), los datos asociados a la oblea de GNV adherida al parabrisas de la unidad propulsada a gas natural vehicular.

Asimismo, la aplicación facilita el acceso al Mapa Interactivo para realizar consultas relacionadas con los sistemas de transporte y distribución de gas, en donde los usuarios obtendrán información georeferenciada para hacer los análisis que consideren necesarios a través de los datos disponibles.

La plataforma también permite consultar sobre la Ley N° 27.637 de Ampliación del Régimen de Zona Fría y saber si la localidad en la que vive el usuario está comprendida dentro del beneficio.

Esta nueva herramienta acerca información a los usuarios sobre el marco regulatorio del servicio público de gas, los objetivos, funciones y facultades del ENARGAS, sobre su sede central y sus delegaciones, y les permite a los usuarios interiorizarse sobre las últimas novedades referidas a la industria del gas en nuestro país, entre otras posibilidades.

La App “miEnargas” se puede descargar de forma gratuita desde los principales play stores (Android o iOS) y para interactuar en ella el usuario solo debe darse de alta ingresando sus datos personales para crear el perfil. Igualmente, ingresando a la sección “Aplicaciones Móviles” de la página oficial del Ente, los usuarios podrán descargarse “miEnargas” escaneando el código QR.

Por medio de esta iniciativa el ENARGAS continúa trabajando por un Organismo Regulador moderno, eficiente y al servicio de todos los usuarios y usuarias, brindando herramientas útiles y simples, en los términos de la Ley N° 24.076.



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!

	Ahorro que producen los LEDs comparados con lámparas de mercurio Halogenado			
	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%

iluminación buenos aires

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



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

MÁS RENTABILIDAD PARA LA ESTACIÓN DE SERVICIO

Fuente: MTK Argentina

La marca **MTK en Argentina** mediante sus representantes e importadores exclusivos, impulsan que las Estaciones comercialicen una amplia gama de productos indicados

para el consumo masivo, como lo son todos los Accesorios de Telefonía Celular, Cables de Datos, Cargadores de Autos y Pared, Auriculares, Conversores de FM, Soportes y muchos más.

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

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

Esta nota es presentada por

MTK
ACCESORIOS



Es así que MTK, recomienda optar por un negocio de gran rentabilidad, como un ingreso extra para los Shop, Tiendas de Conveniencia, Minimercados 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: uno de 1,60 x 0,50 x 0,20 Mts para 150 productos y otro de 0,50 x 0,20 Mts, para 75 productos. Con un valor de \$ 55.000.- y \$ 30.000.- respectivamente, y se estima una facturación del 140% sobre el costo.

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



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

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

Para más información: info@mtkargentina.com.ar

www.mtkargentina.com.ar



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**

UNA NUEVA GENERACIÓN DE SURTIDORES LLEGA A LA ARGENTINA

Esta nota es presentada por



PRIME S. EL FUTURO HA LLEGADO.

El mundo cambió. Está más conectado, más tecnológico.

Su Estación necesita estar a la altura de las demandas del mercado, por eso Gilbarco Veeder-Root, creó este nuevo concepto de surtidor, convirtiendo su Estación de Servicio en un SmartSite, que interactúa con su negocio, como ningún otro, hasta el día de hoy.

Más allá de una gran innovación, más ventajas para su negocio:

- Mejora de la imagen de la Estación, aumentando la atracción para los consumidores.
- Seguridad de la información a través de Firma Digital, mayor fiabilidad para la Estación de Servicio y seguridad para los consumidores.
- Gestión remota, mayor control y seguridad en la gestión de las Estaciones de Servicio.
- Gestión de la productividad de los asistentes. Solución modular que permite actualizaciones.
- Reducción en los gastos de mantenimiento gracias a ciclos de operación más largos.
- Durabilidad, resistencia a la corrosión, su surtidor con una imagen linda por más tiempo y con un costo de mantenimiento menor.

PRIME S

UNA NUEVA GENERACIÓN DE SURTIDORES PARA UNA NUEVA GENERACIÓN DE ESTACIONES DE SERVICIOS



- SEGURIDAD ANTIFRAUDE
- DISEÑO INNOVADOR Y ATRACTIVO
- PANEL DE VIDRIO TEMPLADO CON PANTALLAS MULTIMEDIAS DE 12"
- MEDIDORES DE ÚLTIMA GENERACIÓN
- TECLADOS CON TECNOLOGÍA TÁCTIL

PRE-VENTA VENTAS@LOSIYCIA.COM.AR +54 291 642-7030

DISTRIBUIDOR OFICIAL

UN PRODUCTO



REGISTRADORES DE CONTROL S.A.



REGISTRADORES DE CONTROL S.A.

DESDE 1969 EN SISTEMAS DE CONTROL



Desde sus comienzos Registradores de Control S.A. comercializa máquinas para oficina Protectoras de cheques, destructoras de documentos.

En el año 1981, tras el cese de actividades de la empresa Simplex Time Recorders de EE.UU., es nombrada como distribuidora en Argentina de sus productos, delegándosele la comercialización de relojes de : Control de Personal, Fechadores Horarios y Relojes de Control de Serenos.

En el año 1989, adquiere la empresa Neovisión S.R.L. distribuidora de los famosos relojes de lectura directa, marca Solari Udine, de Italia,



REGISTRADORES DE CONTROL S.A.

DESDE 1969 EN SISTEMAS DE CONTROL

Tickeadora para Estacionamiento



Modelo RDC 1020

- *Administra autos en playa.
- *Cajas Parciales y Totales.
- *Admite hasta 10 categorías de vehículos distintas.
- *Fácil de programar.
- *Porta rollo incorporado.
- *Impresor Térmico para rollos de 57 x 30 mm.

Asistencia y Control de Accesos



- Equipos de Avanzada Tecnología de Reconocimiento Facial y Huella Digital.
- Uso para oficinas, talleres y/o fábricas.
- *Accesos
 - *Barreras Vehiculares
 - *Sensores de puerta abierta
 - *Cerraduras Electromagnéticas

Cámaras de Seguridad



- *Sistemas de CCTV
- *Videovigilancia
- *App para monitoreo desde cualquier dispositivo móvil con acceso a internet.



BARRERAS VEHICULARES

Sarmiento 385 Piso 1° Of. 6 - C1041AAG - C.A.B.A.

Tel.-Fax (011) 4325-4210 / (011) 4322-1505 _ Zona Norte: Tel.-Fax (011) 4799-1125

E-Mail: info@registradoresdecontrolsa.com

VENTAS - SERVICE - INSUMOS



Móvil: 11 3584-5015

www.registradoresdecontrolsa.com

productos que seguimos comercializando hasta la fecha.

Hoy en día, Registradores de Control S.A., cuenta con una amplia gama de relojes de control. Posee un departamento de desarrollo tecnológico, para ofrecerle a nuestros clientes los mejores productos y un adecuado servicio post venta.

Productos que comercializamos

Relojes de Control de personal:

Convencionales a tarjeta de cartulina

Convencionales con sensor biométrico

Computarizados

Biométricos, por huella digital y reconocimiento facial

Proximidad con tarjetas inteligentes

Lectores magnéticos

Relojes emisores de tickets para estacionamientos:

Máquinas con impresores térmicos

Relojes fechadores:

Electrónicos con matriz de punto

Electromecánicos

Relojes de control de sereno.

Electrónicos con conexión a PC

Electrónicos sin conexión a PC.

Relojes de Lectura Directa.

Calendarios

Lectura directa

Relojes a Led.

Máquinas contadoras de billetes.

Máquinas contadoras de monedas

Detectores de Billetes Falsos

Destructoras de documentos.

Para obtener mayor información respecto a nuestros productos o solicitar demostraciones de nuestros equipos, nuestros medios de comunicación son los siguientes: Tel.-Fax: (011) 4325-4210 // (011) 4322-1505 - Sarmiento 385 – Piso 1ro. – Ofic. 6 – C.A.B.A. – CP. C1041AAG

Zona Norte: Tel – Fax: (011) 4799-1125 // Móvil: 11 3584-5015

E-mail: info@registradoresdecontrolsa.com

www.registradoresdecontrolsa.com



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
- 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




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

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

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

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



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

Espacio de Publicidad

ROLITO, EL MAYOR PRODUCTOR SUDAMERICANO DE HIELO

Esta nota es presentada por

Rolito es fabricado por **Redonhielo S.A.**, el



mayor productor de hielo Sudamericano, líder en fabricación y distribución. Esto ha llevado a la empresa a adquirir tecnología de última generación en su preocupación por mantenernos a la vanguardia, y seguir llevando a su mesa el mejor hielo para los argentinos. Hace más de 50 años que elaboramos el mejor hielo; nuestra experiencia en fabricación y distribución nos hace líderes en el mercado, y la pasión nos lleva a que la calidad de nuestros productos sea inigualable, manteniendo la misma frescura de siempre ofreciendo productos de primera calidad. Rolito dedicó su tiempo a fabricar hielo puro, lo que significa que pueden disfrutar de sus bebidas con el frío que más les guste sin alterar su sabor. También contamos con dos líneas de Productos Industriales

y para el Automotor, ofreciendo así **un servicio más completo a cada cliente, y cubrir todas sus necesidades.**



ROLITO

El hielo de los Argentinos



HIELO EN BOLSA

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

AGUA DESMINERALIZADA

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



Más de 30 años
juntos a vos!!



Nuevos Productos

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




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

REDONHIELO S.A.
Una empresa Argentina

Espacio de Publicidad

Los invitamos a descubrir nuestra línea de productos.




Bolsas de hielo de 2, 3, 4 y 15 Kg

Rolito de gran capacidad de enfriamiento para disfrutar en los mejores momentos.

Elaborado con agua tratada, ofreciendo un hielo puro listo para disfrutar.

Bolsa de Hielo Picado de 15 Kilogramos

Rolito Picado es ideal para coctelería y también puede ser utilizado de manera industrial en procesos de enfriamiento.



Bolsa de Hielo en Escamas de 15 Kg

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 resultados y es de gran facilidad de uso.

Barra de Hielo Rolito

Somos los productores de barras más grandes de la Argentina.



Espacio de Publicidad


USO AUTOMOTOR E INDUSTRIAL

Agua Desmineralizada 1, 6 y 10 Litros e uso industrial.


Elaborada con agua tratada.



Nuevo productos



Limpia parabrisas Rolito de 5 litros listo para usar.



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

NOVEDAD DE SIXELS: LUCES LINEALES LED

Esta nota es presentada por



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.



SIXELS S.R.L.
COMUNICACIÓN VISUAL

**SIXELS LANZA AL MERCADO
LAS LUCES LINEALES LED:
Sutiles, Delicadas y
Muy Potentes.**

**¡Un revolucionario cambio en el que la
inversión vale la pena!!!**



ANTES



DESPUES

**Contáctenos y lo asesoraremos por completo, tanto
para Estaciones de Combustibles Líquidos, GNC y Tiendas.**



**¡Con esta nueva iluminación,
agregamos el apreciable e
impactante revestimiento de
columnas!!**



SIXELS S.R.L.

**Mensajes por Whatsapp 11-6660-2764
Escríbanos: administracion@sixelsargentina.com**

Espacio de Publicidad



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. Además de todo esto, en **SIXELS** hoy, podemos decir que **tenemos un producto acorde a la necesidad del Estacionero**. Desde el comienzo de la era LED, para iluminar Estaciones de Servicio se fue innovando en tecnología y potencia.

La vida útil de estos artefactos, y las ganas de mostrar algo futurista

Espacio de Publicidad



hizo que lancemos al mercado las **Luces Lineales Led: sutiles, delicadas y por sobre todas las cosas muy potentes.**

Un revolucionario cambio de verdad, en todo sentido, en el cual la inversión vale la pena!!!

Contactenos y lo asesoramos por completo, tanto para Combustibles Líquidos, GNC y Tiendas.

Con esta nueva iluminación, agregamos el apreciable e impactante revestimiento de columnas!!

No dude en comunicarse con nosotros.

SIXELS SRL

Mensajes por Whatsapp | I-6660-2764

Escríbanos: administración@sixelsargentina.com

Espacio de Publicidad

NIERI CUBRE TODAS LAS MARCAS Y MODELOS DE SURTIDOR



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

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

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

Espacio de Publicidad

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

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

NIERI SURTIDORES

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

TOKHEIM **RTNA** **PEI**

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

También disponemos de equipos para el pintado de paneles y contamos con un amplio stock de materiales para efectuar el recambio de los mismos.

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



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

Nuestra dotación cuenta con auditorías operativas que mediante controles sistemáticos y al azar chequea el servicio brindado por nuestro



personal y nuestros subcontratados, para garantizar el cumplimiento de nuestros elevados estándares de calidad.

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

NIERI cubre todas las marcas y modelos de surtidor

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

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

Mensajes a: info@nisurt.com.ar

TOP AUTO

Esta nota es presentada por



CENTRO Y SUR DEL PAÍS

ENVIO
SIN CARGO



LOGISTICA

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

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



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



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

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

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

PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO
TENEMOS TODO LO QUE NECESITA EN EL RUBRO AUTOMOTOR

TopAuto
 EL ACCESORIO QUE BUSCAS

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

CENTRO Y SUR DEL PAÍS
ENVIO SIN CARGO

DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL

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

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

BAKSO **IRIMO** **TRICO** **PROGAS** **YACA** **CERCRIN** **Campesina**

MAGALLANES 6220 (7600) - MAR DEL PLATA - BUENOS AIRES
 TEL: (0223) 655-0114 / 2235304926 | VENTAS@ACCESORIOSTOPAUTO.COM | WWW.ACCESORIOSTOPAUTO.COM

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

Contáctenos al e-mail: info@accesoriostopauto.com

o visite nuestra web: www.accesoriostopauto.com

Whatsapp: +5492235304926

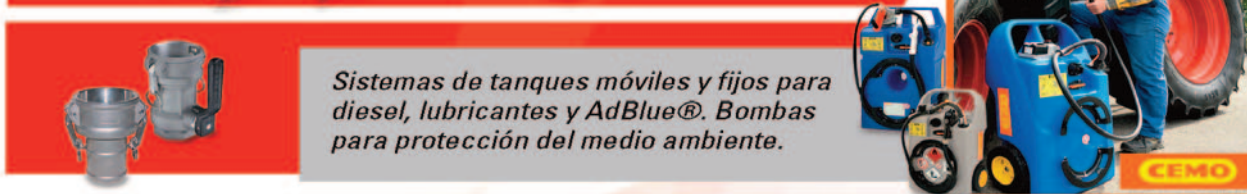


Espacio de Publicidad

KEFREN, para el manejo y transvase de combustibles

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

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



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



PICOS AUTOMÁTICOS PARA CAMIONES MINEROS

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@kefrenargentinasrl.com.ar

WWW.KEFRENARGENTINA.COM.AR

Espacio de Publicidad

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

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

Los rubros que abarcamos son los siguientes:

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

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



ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentina.com.ar



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

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 antichoque, 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



Ind. Argentina

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 /// www.botanmol.com

Espacio de Publicidad

ESTACIÓN AXION-RODOPETROL MODERNA Y DIFERENTE

Esta nota es presentada por



Visitando la Estación Axion-Rodopetrol de Bahía Blanca, Prov. de Bs.As., nos encontramos con su titular Marcelo Alonso.



EA.- ¿Una breve reseña sobre la Estación de Servicio y sus servicios?

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. 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 Quamtium el combustible premium de Axion y sus Diesel X10 con menos de 10 partes por millón de azufre contra

Espacio de Publicidad



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 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 ardua-

Espacio de Publicidad

mente, 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 es el enfoque de 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 variedad 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 ves al 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 personas físicas es tan normal, valoran la atención personal, el humor y la empatía.

EA.- ¿Cómo 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.

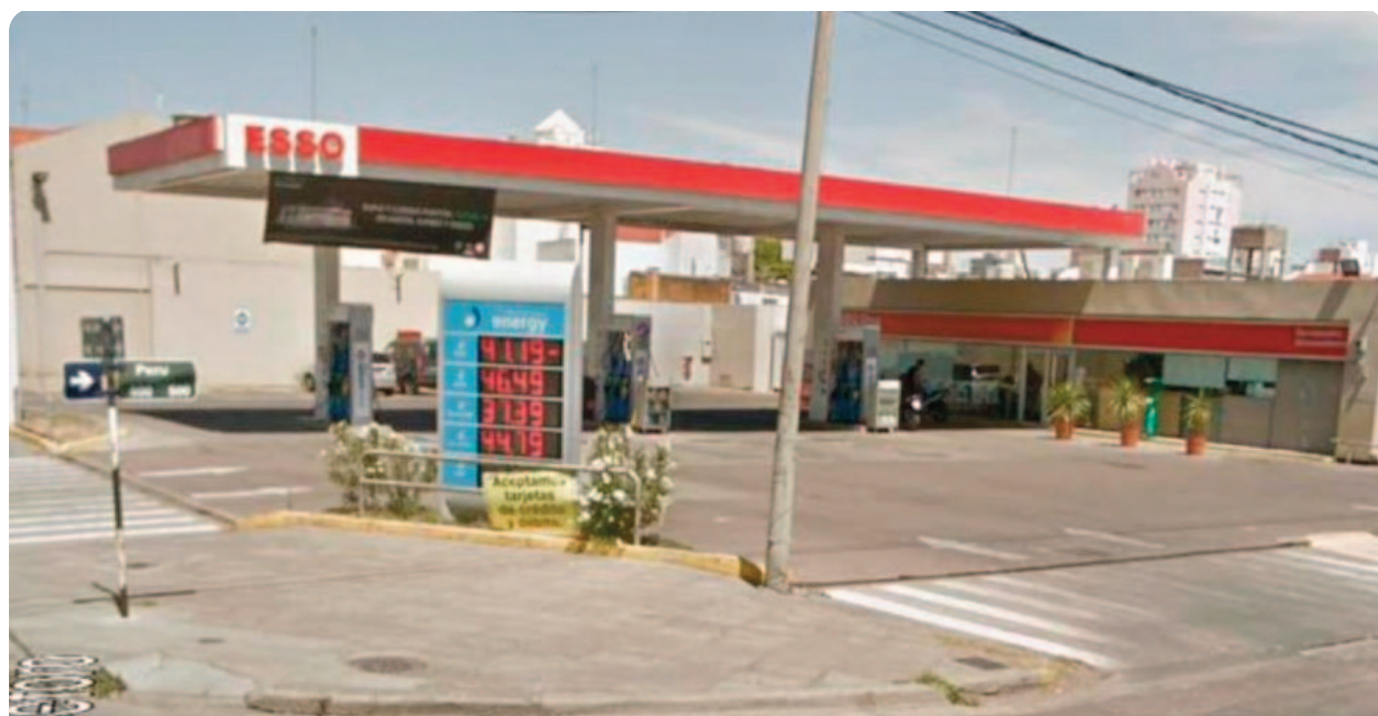
EA.- ¿Algún nuevo proyecto que tienen pensado a futuro?

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 mantener a los trabajadores a gusto y conformes?

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 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, felicitaciones por esta bella y agradable Axion-Rodopetrol, próximamente visitaremos la gran Estación Rodovía, en la cual estuvimos hace unos años.

Gracias por tu tiempo y hasta todos los momentos.

ESTACIÓN SHELL BELLA VISTA REINVENTÁNDOSE Y CRECIENDO

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



Shell Bella Vista se ubica en Senador Morón y Gaspar Campos en la localidad de Bella Vista. Durante más de 20 años fue operada por Pedro Patterson, quien tomó la Estación en agosto de 1998, previamente había trabajado para Deheza SA. Hoy en día, y desde octubre de 2018, se encuentra operada por su familia (Mónica Pedraza, Mayra, Erica y Alan Patterson). Continúan manteniendo los estándares y

el objetivo que durante años han defendido y por los que han trabajado arduamente, brindando un servicio de calidad y diferenciador, desde la aptitud de su personal a la hora de atender, hasta ofrecer un espacio grato al cliente. Somos recibidos como en otras ocasiones, por Mayra Patterson, la que consideramos una amiga y referente del sector, a quien agradecemos la atención.

EA.- Mayra, ¿Cómo está hoy Shell Bella Vista?

MP.- Actualmente nos encontramos trabajando activamente, tratando de mejorar nuestras instalaciones, comprometidos a brindar un servi-



cio agradable y destacable a nuestros clientes, trabajando para ser mejores, como siempre.

EA.- ¿Algún servicio nuevo que destacar?

MP.- Dentro de nuestro shop renovado, pueden encontrar un servicio de cafetería de gran calidad y variedad, comidas elaboradas y comidas rápidas, gran diversidad de productos desde golosinas, helados, lácteos y bebidas entre otros. Operamos junto a Pedidos Ya. En nuestra playa, destacamos el Lubricentro, hoy operando además con Helix Turnos.

EA.- ¿Obras que estén en marcha o concluidas?

MP.- Nos encontramos haciendo cambio de surtidores junto a la



gente de CONINTEC SRL, quienes ya nos habían acompañado con la remodelación del shop, y obviamente el apoyo de Raízen Arg S.A. Era un cambio necesario y que estaba dentro de las proyecciones para el comienzo de 2023. El año pasado nos habíamos evocado a mejorar nuestras instalaciones internas, shop, baños y había quedado pendiente la playa, con estas remodelaciones, podemos decir que dejamos la estación impecable, como nueva...

EA.- ¿En qué consideras que se destaca tu Estación de Servicio?

MP.- Creo que nos destacamos, en principio, en el servicio, la calidad en la atención, nos enfocamos mucho en nuestro personal, hacemos reuniones mensuales, capacitaciones constantes, charlamos mucho con

nuestros capitanes para darles herramientas que los ayuden a conseguir equipos comprometidos. Buscamos mantener un clima laboral agradable y ameno. Las reuniones colaboran en conocer también a los expertos, escucharlos, tomar sugerencias y quejas para ver qué se puede mejorar para el bien de todos. Ellos son los que están en contacto directo con el cliente, así que también son los que los escuchan, reciben quejas o incluso, lamentablemente, malos tratos; por eso es importante escucharlos para darles herramientas para responder en distintas situaciones. Tratamos de ponernos en su lugar, no es nada fácil la atención al cliente, muchas actitudes frustran y desgastan, por eso



hacemos hincapié en enfocarnos en ellos, un pilar fundamental a la hora de la fidelización del cliente.

Y, por otro lado, nos orientamos en los plus que nos permitan fidelización con nuestra estación, más allá de la marca, a través de sorteos, descuentos o beneficios por visitas o cargas o compras constantes.

EA.- ¿Cómo ves al cliente actual? Es más exigente? Y en cuál aspecto?

MP.- El cliente actual en general es más exigente, mucho más de lo que podría ser hace 10 años. La marca SHELL también genera esa expectativa o exigencia por parte del cliente, no espera menos de una marca como la nuestra. Desde la atención, los ofrecimientos de servicios adicionales, como los beneficios que pueda obtener por ser cliente. Se esperan más beneficios y atenciones por parte de la empresa como valoración por elegirnos. Pero también el cliente viene más agresivo, verbal y físicamente, por eso -como dije antes -nos enfocamos a dar herramientas a los expertos para sobrellevar y superar situaciones desagradables. Muchas veces cuesta razonar con los clientes, y abusan de su posición ante los expertos, más aún cuando son jóvenes.

EA.- ¿Cómo encarar el ofrecimiento de un producto o un servicio?

MP.- En principio, nos enfocamos en capacitar al personal, que comprendan el uso y beneficio de lo que ofrecemos, empezando por nuestros combustibles, el conocimiento es poder... el cliente no compra sin preguntar y repreguntar. Tratamos de no invadir, pero sí estar alerta a cada vehículo que ingresa para detectar si hay cosas simplemente visibles que requieran solución (luz sin funcionar, exceso de humo) para luego hacer un ofrecimiento; y obviamente la actitud y predisposición del cliente al momento de comenzar el ofrecimiento.

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

MP.- Hoy estamos enfocados a la remodelación de la playa, que sabemos que será un trabajo de algunos meses. Esperamos que nos ayude a brindar un servicio más rápido y eficiente y sabemos que realzará la imagen general de la estación.

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



MP.- Como los clientes, el personal también es complicado y más exigente o más difícil de contentar. Nosotros tratamos de brindarle un lugar agradable y ameno para trabajar, generar un buen clima laboral. Tratamos de mantenerlos incentivados con competencias, metas mensuales, destacando buenas acciones, buen desempeño, compromiso laboral y dando beneficios a estas buenas actitudes.

Se trabaja muchos con ellos, los más jóvenes vienen carentes de herramientas así que tratamos de capacitarlos, orientarlos y acompañarlos para que puedan mejorar y crecer laboral y personalmente. Creo que eso los hace sentir valorados e importantes para la empresa y muchos, que tal vez no han tenido otras oportunidades por falta de experiencia, lo valoran y realmente le sacan provecho.

EA.- Una reflexión final Mayra

MP.- Nuevas generaciones, muy distintas a lo que conocíamos, están llegando a nuestras estaciones y nos exige cambiar, reinventarnos, modernizarnos... nos invitan a nuevos desafíos, a crecer, a poner nuestras metas y objetivos más altos.

Hay mucho trabajo por delante, la sociedad cambia constantemente, las exigencias crecen, el cliente es más difícil y los expertos también. Hoy no sólo nos enfocamos en el servicio a brindar sino en las personas que lo brindan, en darles herramientas y acompañarlos en el crecimiento, porque si ellos progresan repercute en el servicio, en el cliente, y en el desempeño general de la estación.

Por nuestra parte, estamos comprometidos a alcanzar esas metas y



nos esforzamos cada día en destacarnos en el rubro, comprometidos como siempre con lo que hacemos y afortunadamente, acompañados de Raízen, una compañía, dispuesta y comprometida a alcanzar esos niveles y estándares más altos, si no vamos de la mano tampoco sería posible satisfacer las exigencias de nuestros clientes.

EA.- Impecables conceptos y una sabia visión del hoy y del mañana Mayra. Nos despedimos hasta todos los momentos.

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 | PUM | goldfarb

Entrega en 24 Hs. con Flota Propia

Entrega Semanal con Flota Propia

Entrega Semanal por Expresos Líderes

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

CUBICACIÓN DE TANQUES DE COMBUSTIBLE - TABLA DE AFORO

Email: ventas@pump-control.com // Web: www.pump-control.com



Esta nota es presentada por



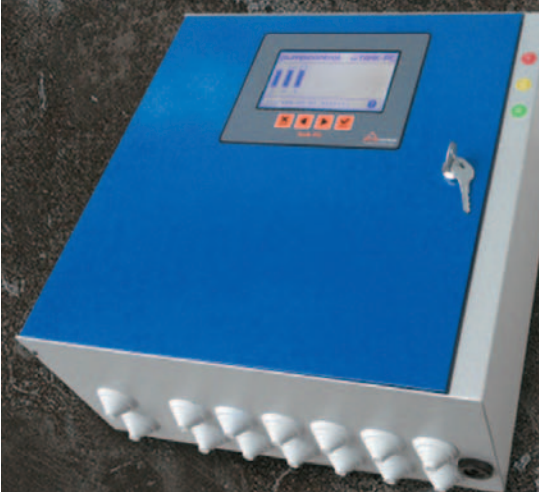
La cubicación precisa de los tanques de combustible

La correcta administración del combustible es un tema importante para la ecología y la salud financiera del negocio del Estacionero. Por esto es importante conocer cuál es el estado y la capacidad real de los tanques de combustible y así estar al tanto de cuanto producto se puede almacenar, mejorar la exactitud de los sistemas de telemedición, prever mejor cuando y cuanto producto pedir a la petrolera, etc.

Pero ¿Qué es el aforo de tanques? Lo podemos definir como el proceso por el cual determinamos la capacidad de almacenamiento que poseen los tanques de combustibles, aceites, o cualquier líquido que se almacene.

DETECCIÓN DE FUGAS EN TANQUES

Prevenga fugas de combustibles y riesgos de sobrellenado



Características principales

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

Detecta



Fugas en tanques de combustible



Derrames por sobrellenado de tanques

Previene



Contaminación ambiental por derrames



Riesgos de incendio y explosión

Otras soluciones disponibles



Control de stock en tanques



Control de stock desde celulares



Control de surtidores y playa



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

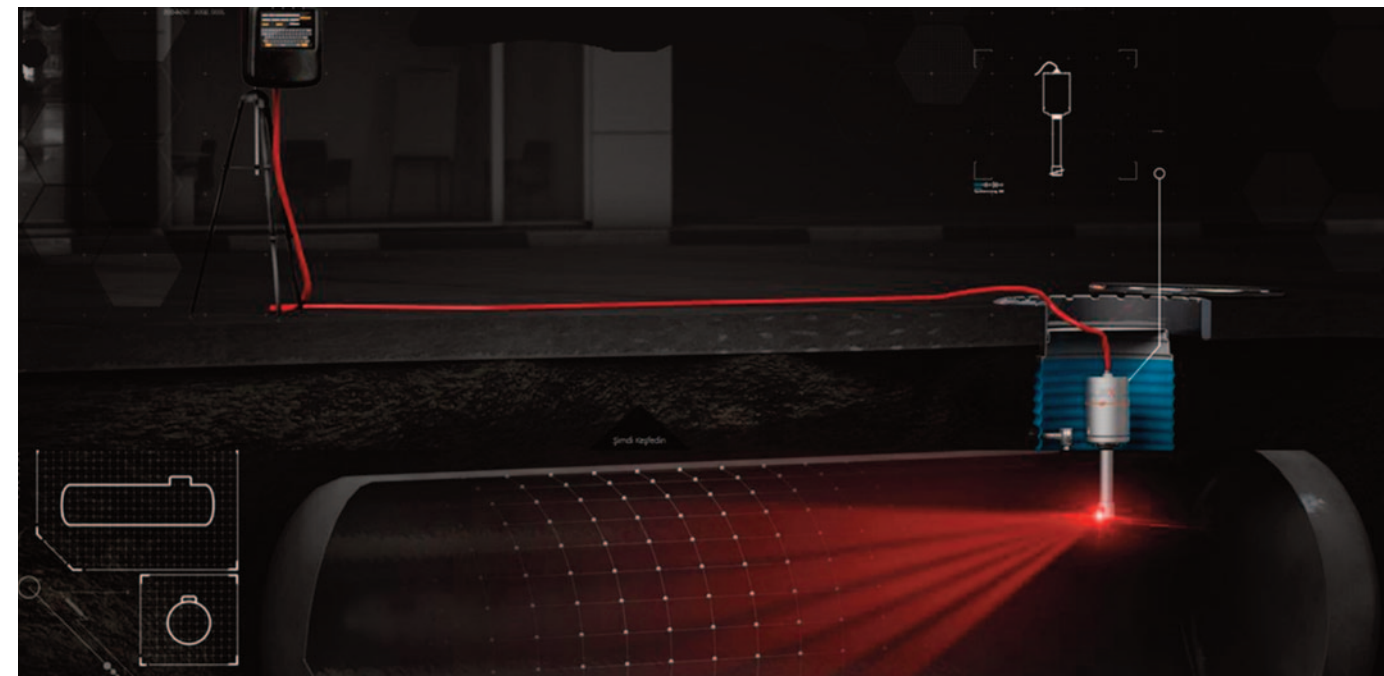
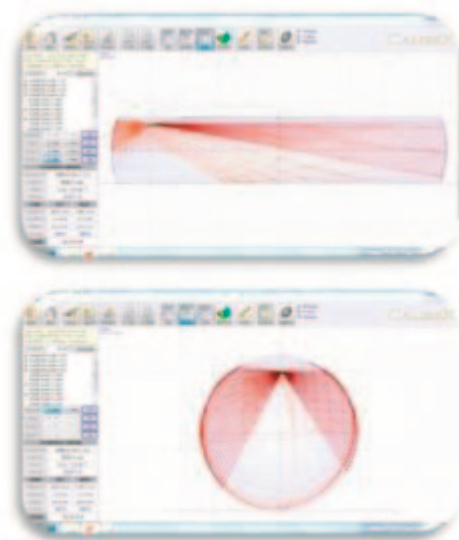
Tel/Fax: +54 11 4687-3538/6699

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

Entre los métodos más utilizados, está el que realizan los fabricantes de tanques al momento de fabricarlos. Este es un método matemático que parte de la forma del tanque usando fórmulas matemáticas para determinar el volumen. El resultado de este proceso, son las tablas que los fabricantes entregan a sus clientes. Si bien estas tablas son útiles, con el tiempo pierden precisión debido a que los tanques de combustible pueden deformarse con el tiempo o inclinarse producto de los distintos movimientos del terreno o presión que el tráfico intenso va ejerciendo sobre el suelo.

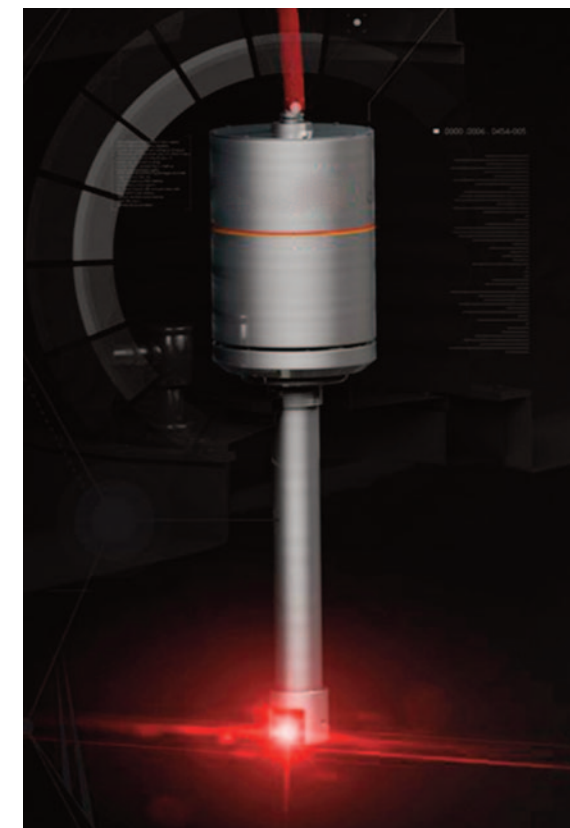
Para poder realizar un aforo más preciso, existe el método de láser que le permitirá realizar un escaneo tridimensional de los tanques de combustible y obtener una tabla de cubicación precisa y actualizada con el estado real de sus tanques.

En Pump Control, utilizamos Cubica-PC, un sistema láser de cubicación que le permitirá conocer en pocos minutos el volumen exacto y el estado actual de sus tanques sin necesidad de vaciarlo, y de frenar por completo la actividad de la estación de servicio.



Si sus tanques están al 25% de su capacidad de almacenamiento, Cubica-PC ya puede realizar un cálculo volumétrico preciso de sus tanques y determinar su nueva tabla de calibración. Este es un detalle importante, ya que no se deberá hacer un transvase de combustible para el vaciado del tanque frenando el funcionamiento de la estación y perdiendo ventas.

Si está interesado en obtener más información sobre este servicio, comuníquese con Pump Control a través de pump-control.com o sus redes sociales.



INSTRUCTIVO VERISYM: DETECCIÓN DE ADULTERACIONES EN COMBUSTIBLES

Esta nota está presentada por:



Según el Decreto PEN 1129/2001

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

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

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



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

Kits VERISYM
Para detectar adulteraciones en los combustibles

Recupere el costo de los reactivos Verisym

En caso de los reactivos de campo como pago a crédito del IVA hasta 12.500 por año - por adelantado que debe pagar el cliente para obtener los reactivos de campo para detectar adulteraciones en los combustibles líquidos, según el Decreto PEN 1129/2001.

CORAS S.A. ARGENTINA

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

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

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

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

LIMPIA RADIADORES RÁPIDO BARDAHL



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

Un buen mantenimiento del radiador aumenta la vida útil del motor.

Espacio de Publicidad

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

¿Cómo limpiar el sistema de refrigeración?

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

¿Cuáles son los beneficios que ofrece?

- Evita inconvenientes en la refrigeración del motor.



- Aumenta la vida útil del líquido refrigerante nuevo que se coloque.
- No elimina el sarro ni las incrustaciones.
- No afecta la bomba de agua ni a ningún otro componente del motor
- No afecta ni mangueras ni juntas

¿Dónde se aplica y cómo usarlo?

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

Para conocer más de nuestros productos ingresá a:
tienda.bardahl.com.ar
Más información: www.bardahl.com.ar




ADITIVOS PARA RADIADORES

LIMPIA RADIADORES RÁPIDO

> Ficha Técnica del Producto

Presentación *




Botella Balde

Descripción del producto

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

Recomendaciones de uso

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

Análisis Típico

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

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

Importante

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



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

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.■



BENEFICIAR A TODAS LAS BOCAS DE EXPENDIO GNC DEL PAÍS

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



Estacioneros propusieron una medida para lograrlo

Desde CECHA plantearon que se debe trabajar en el costo del gas PIST para que sus valores puedan ser más bajos en épocas donde haya más producción y oferta de dicho combustible.

La audiencia pública convocada por el Ente Nacional Regulador del Gas dejó en claro que, por más que haya aumentos en las tarifas de Transporte y Distribución, no subirá el costo del gas natural



comprimido ya que este se ajusta a un porcentaje del valor del litro de nafta súper de YPF.

Sin embargo, desde el sector estacionero propusieron una medida que podría beneficiar a las 2000 bocas de expendio de GNC de Argentina y no seguir perdiendo competitividad en el rubro.

La Asociación Mendocina de Expendedores de Naftas y Afines, que participó junto a CECHA de la audiencia, planteó trabajar en el costo del gas PIST (Punto de Ingreso al Sistema de Transporte), ya que su precio está al valor de los combustibles (cerca de \$25 a la fecha) y ello

no permitiría conseguirlo a un menor precio en aquellos momentos de sobreoferta de gas.

El asesor de AMENA reconoció que será importante trabajar en ello debido a que es un precio desregulado que varía según la oferta y demanda del gas. Y si se toman en cuenta las obras en Vaca Muerta y su potencial gasífero, la cantidad de dicho combustible en el país podría aumentar significativamente durante los próximos años.

Finalmente CECHA solicitó que junto con los nuevos valores determinados por la Secretaría de Energía y comunicados al ENARGAS para la publicación en los cuadros tarifarios, se deberá considerar la categoría de Servicio Completo GNC (Gas PIST + Transporte + Distribución) que, si bien actualmente no está vigente, se determine un valor indicativo de referencia, tal como sucedía hasta hace no mucho tiempo.



CONTINÚA EL CONFLICTO POR LAS TARJETAS DE CRÉDITO

Fuente: Diario JORNADA

Esta nota es presentada por



Estaciones de Servicio no quieren recibir más tarjetas de crédito

Las estaciones de servicio que forman parte de la Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina (Cecha), se mantienen firmes en su decisión de dejar de recibir tarjetas de crédito de parte de los consumidores finales a partir del 1° de febrero.

La decisión no se basa en un incumplimiento por parte de los consumidores, sino en las “deficiencias del sistema de cobro que los llevan a

sufrir pérdidas millonarias todos los meses”, aseguran.

Según advierten los empresarios, el problema concreto es que “*las comisiones que pagan son demasiado altas y pasa demasiado tiempo entre el momento en el que cliente pasa su tarjeta y la compañía recibe efectivamente su dinero*”.

“Tras sucesivos reclamos y con un fallo judicial de por medio a favor, las estaciones de servicio están evaluando tomar una medida drástica ante la falta de respuesta: no aceptar pagos con tarjeta de crédito. Desde Cecha venimos reclamando por los perjuicios provocados diariamente debido a los plazos de acreditación y las comisiones fijadas por las compañías emisoras de los plásticos”, señalaron a través de un comunicado de la entidad.

Inicialmente la medida iba a regir desde Enero, pero los referentes del sector decidieron esperar un mes más para terminar de organizarse. Alberto Boz, presidente de la Federación Argentina de Expendedores de Nafta del Interior (Faeni), explicó que se están enviando sugerencias formales a todos los integrantes de las federaciones del sector.

La posibilidad de volver atrás

Todo está encaminado para que, a partir del 1° de febrero, los consu-



midores solo puedan pagar los combustibles con efectivo, aplicaciones o tarjetas de débito.

Hay dos caminos por los cuales el problema se podría encaminar a una solución. Por un lado, hay reclamos judiciales en proceso que podrían tener una resolución favorable, tomando en consideración un antecedente favorable a los estacioneros en la provincia de Santa Fe. Por otra parte, diferentes federaciones han presentado proyectos de ley que buscan establecer nuevos parámetros para los tiempos de cobro y las comisiones.

“En la parte judicial, ya hay una sentencia que nos da la razón. La gente de las tarjetas de crédito la apela, pero hay un fallo a nuestro favor. Además,

en los países limítrofes están en sintonía con lo que pedimos”, reclamó Gabriel Bornoroni, presidente de Cecha.

El empresario indicó que las estaciones de servicio obtienen una ganancia bruta del 8%, que limpia de impuestos queda en un 2,5% neto. *“Las emisoras de tarjetas de crédito se llevan el 1,5% sobre el monto total”,* apuntó. Así mismo, los estacioneros insistieron en que los plazos normales para la acreditación de los pagos están por encima de lo que se considera “sano” para el negocio. *“En un país con inflación, es incomprendible que se acredite un pago recién a los diez días, que en la mayoría de los casos se transforma en 15”,* aseguraron.

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 On line: cpasasqua@netizen.com. Información permanente de las necesidades 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.

PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

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

GPI
GREAT PLAINS INDUSTRIES

BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION

MEIDOR PARA PUNTA DE SURTIDOR

PROZS PARA BOMBAS INDUSTRIALES

MEDIDORES DE ALTO CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE

PIUSI

BOMBAS 220 VOLTIOS UREA

BOMBAS SUZZARA BLUE AC

NOZZLE METERS K500

NOZZLE METERS K400

DISPENSER ST WITH METER + FILTER

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

Chilavert 1020 (1772) • Villa Celina • Pcia. de Bs. As. • Rep. Arg.

Tel.: (54-11) 4442-0112 // 4622-9857/2853 // 4462-5003 • Fax: (54-11) 4622-9857 // 4442-0112

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

www.kefrenargentina.com.ar

EEUU PLANEA AUMENTAR 10% EL USO DE BIOCOMBUSTIBLES

Fuente: Bioeconomía.info
FEC (Federación de Entidades de Combustibles)



La Agencia de Protección Ambiental de EEUU (EPA) propuso un aumento del 10%, principalmente reservado para biocombustibles «avanzados», en el mandato federal para mezclar biocombustibles en el suministro de gasolina de EEUU. durante los próximos tres años y dijo que ampliará el Estándar de combustible renovable para incluir electricidad generada a partir de biogás.

La propuesta significa un mayor uso de E15 y otras mezclas de etanol de maíz por encima del tradicional 10%, dijeron grupos de etanol, que aplaudieron la propuesta.

“Con esta propuesta, la EPA busca brindar a los consumidores más opciones mientras diversifica la combinación energética de nuestra nación”, dijo el administrador de la EPA, Michael Regan. “El programa Estándar de combustible renovable es fundamental para ayudar a incorporar más biocombustibles en el mercado”.

Esta es la primera vez que la EPA propone un volumen para varios años y la primera vez que la agencia tiene manos libres para redactar los objetivos dentro de los parámetros de las leyes de aire limpio. Hasta ahora, los objetivos anuales estaban especificados por ley, aunque la EPA podía ajustarlos. “El programa RFS está entrando en una nueva fase y estamos introduciendo un nuevo programa regulatorio que rige la electricidad renovable”, dijo la EPA en su propuesta de 692 páginas.

El etanol de maíz seguiría siendo el principal biocombustible del país según la propuesta. Se le asignaría 15.250 millones de galones del RFS en 2024 y 2025 (57,7 millones de metros cúbicos), en comparación con los 15.000 millones de galones (56,8 millones de metros cúbicos) actuales. Los biocombustibles de segunda generación, como el biodiésel y el etanol celulósico, representan 7.430 millones de galones (28,1 millones de metros cúbicos) de RFS en 2025, frente a los 5.630 millones de galones (21,3 millones de metros cúbicos) de este año.



AGENCIA DE PROTECCIÓN AMBIENTAL DE EE. UU.

Los grupos comerciales de etanol, incluidos Growth Energy and Renewable Fuels Association, dijeron que el RFS propuesto asegura un crecimiento constante para el sector. El presidente ejecutivo de RFA, Geoff Cooper, dijo que la propuesta de la EPA “pone a RFS a toda marcha”, aunque la participación asignada al etanol de maíz apenas aumentaría. “Si hay demanda... produciremos más que eso”, dijo.

Cooper dijo que el RFS propuesto «estimulará al mercado a expandir sus ofertas» de E15, E85 y otras mezclas más altas de etanol en gasolina porque las refinerías no podían satisfacer el RFS con la mezcla tradicional al 10%. El consumo de gasolina en EE.UU. totalizó 134,8 mil millones de galones (510.273 metros cúbicos) en el año 2021.

La EPA defraudó al biodiésel y al diésel renovable, pilares de la industria de los biocombustibles avanzados, dijo Clean Fuels Alliance America. El

RFS para el diésel de biomasa sería de 2.950 millones de galones (11.17 millones de metros cúbicos) en 2025, un aumento de solo 190 millones de galones (719.200 metros cúbicos) desde este año. El año pasado se vendieron unos 3.100 millones de galones (11,7 millones de metros cúbicos) de diésel de biomasa, dijo el grupo comercial, y se espera que el uso crezca en más de 500 millones de galones (1.9 millones de metros cúbicos) en 2023. “Los volúmenes [propuestos] no brindan espacio adicional para el combustible de aviación sostenible y representan un cortocircuito a los objetivos de la nación para reducir las emisiones de carbono”.

Según la propuesta de la EPA, la electricidad renovable se convertiría en parte del RFS a principios de 2024. “Las regulaciones... abordan una serie de áreas importantes, incluidas las partes que pueden generar eRIN, la prevención de la doble contabilidad y los requisitos de datos para la generación válida de eRIN”, dijo la EPA, refiriéndose a la versión eléctrica de los RIN, los créditos que se generan con la producción de un galón de biocombustible.

«Los cambios propuestos tienen como objetivo brindar claridad sobre

cómo se incorporaría la electricidad en el RFS para que la ruta de generación de RIN existente pueda utilizarse de manera efectiva de una manera que garantice que los RIN se generen solo para calificar la electricidad».

Además, la EPA propuso una revisión del valor de equivalencia de la electricidad renovable, para cambiarlo a 6,5 kWh por RIN desde los actuales 22,6 kWh/RIN. “Creemos que este cambio representaría con



mayor precisión el uso de la electricidad como combustible de transporte en relación con la producción de biogás”.

La propuesta de eRIN se aplicaría solo a la biomasa y excluiría la energía eólica, solar y otras fuentes renovables de electricidad, señaló el economista agrícola Aaron Smith de UC-Davis en las redes sociales. Smith dijo que “*la gran noticia en las reglas de biocombustibles propuestas por la EPA*” era la sección sobre electricidad.

No estaba claro qué tan grande sería el mercado en el uso de electricidad renovable para impulsar vehículos eléctricos. “*La inclusión de eRIN en el programa [RFS] brinda otra oportunidad para un crecimiento espectacular del biocombustible celulósico*”, dijo la EPA. Los biocombustibles celulósicos ahora son una parte menor de la producción de biocombustibles de EEUU. El RFS para biocombustibles celulósicos fue de 630 millones de galones (2,4 millones de metros cúbicos) este año.

“*Los combustibles renovables han sido una gran historia de éxito para nuestro país y nuestra economía rural*”, dijo Zippy Duvall, presidente de la American Farm Bureau Federation.

EL FUTURO DE LA LOGÍSTICA

Fuente: Por Gabriel García // Director de Operaciones de Celsur Logística



Tras finalizar un año en el que el sector de la logística tuvo que afrontar grandes retos, principalmente en materia de sostenibilidad, el rubro planea seguir implementando medidas que potencien su eficiencia, crecimiento, competitividad y rentabilidad. De esta forma, hoy el mercado analiza las ventajas y desafíos que simboliza la introducción de los vehículos autónomos y energías alternativas en la logística de carga, y la oportunidad que esto representa para reducir las emisiones contaminantes asociadas al transporte.

Estos nuevos retos logísticos ofrecen una oportunidad para aquellas

empresas que buscan y aprovechan los avances tecnológicos para invertir en innovación y transformación, sobre todo en un mercado como América Latina donde aún persisten importantes brechas de infraestructura vial, digital y energética.

Sabemos que el sector logístico es fundamental en la actividad económica de la Argentina y la región. Dado el constante incremento de la demanda de transporte, también se observa un crecimiento en las emisiones contaminantes asociadas al servicio. Por ello, es fundamental implementar cambios que eviten el aumento de estas emisiones, como



el uso de biocombustibles, Gas Licuado de Petróleo (GLP), Gas Natural (GN) y el hidrógeno. Todo esto, en conjunto con el despliegue de nuevas herramientas tecnológicas, como los vehículos autónomos, es fundamental para generar un progreso significativo y positivo en la movilidad a nivel económico, social y ambiental.

Si bien los recientes avances en materia de combustibles generaron un gran impacto en la industria, aún queda un largo camino por recorrer para que estas innovaciones estén operativas al 100% durante 2023. Desde Celsur decidimos reemplazar el combustible de toda la flota por diesel de última generación (Diesel X10), que genera 50 veces menos emisiones de óxido de azufre y extiende la vida útil de los motores hasta un 40%.

Perspectivas

Mientras tanto, los vehículos autónomos prometen revolucionar el sistema de transporte, siendo capaces de realizar todas las operaciones de movilidad, como el control de los movimientos laterales y longitudinales, responder a eventos no planificados y pilotar sin intervención humana. Todo esto se da con el funcionamiento de energías limpias, lo



que hace que sean vehículos de 0 emisiones. Además, proporcionan mayor seguridad, agilidad y comodidad, lo cual en una industria como esta resulta de gran importancia para garantizar el traslado correcto de mercancías y también como una alternativa para resolver la falta de conductores profesionales que afecta al sector.

En la región, Brasil está liderando la implementación y fabricación de vehículos autónomos, lo que nos genera buenas expectativas de cara al futuro. En una industria tan vital como esta, es importante considerar todas las opciones posibles que influyan positivamente en la sostenibilidad y a su vez generen beneficios sociales, económicos y ambientales donde todos se vean beneficiados.

NOVEDADES SOBRE RUEDAS CRECIÓ LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE AUTOS EN 2022

Fuentes: Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA)
Asociación de Concesionarios (ACARA)
Cámara del Comercio Automotor (CCA)



Según el informe anual de ADEFA, la Asociación de Fábricas de Automotores, la producción de vehículos en nuestro país se incrementó de 2021 a 2022, puesto que el año pasado se fabricaron 536.893 unidades en las plantas argentinas, que es un 23,5% más que en el año anterior (434.753).

Creció también la exportación en un 24,3% producto de las 322.286 operaciones realizadas. (En 2021 habían sido 259.287).

Se patentaron más autos que en 2021

ACARA, la Asociación de Concesionarios de Automotores, dio a conocer que durante 2022, se patentaron 407.532 vehículos en nuestro país. Mostrando una suba del 6,8 % con respecto a 2021, cuando se vendieron 381.777 vehículos 0 Km..

El Fiat Cronos fue el auto más vendido de la Argentina, seguido por el Peugeot 208, luego en tercer lugar aparece la Toyota Hilux.

Completan los 10 más comercializados: Volkswagen Amarok, Toyota Etios, Chevrolet Cruze, Toyota Yaris, Renault Kangoo, Ford Ranger y Toyota Corolla Cross. Es de destacar que salvo los Etios, Yaris y Corolla Cross, los demás, todos son de producción nacional.



Bajó la venta de autos usados en 2022

La Cámara del Comercio Automotor CCA, indicó que en nuestro país, en Diciembre se transfirieron 116.147 vehículos, mostrando una caída del 22,95% comparándolo con el mismo mes de 2021 (150.741).

En 2022 se vendieron 1.570.784 autos usados; un 7,04% menos que en 2021, cuando se llevaron a cabo 1.689.722 transferencias.

El modelo más vendido del mes entre los usados fue el Volkswagen Gol y Gol Trend, luego Chevrolet Corsa y Classic, Toyota Hilux, Ford Fiesta, Renault Clio, Ford Ecosport, Ford Ranger, Ford Focus, Fiat Palio y Volkswagen Amarok.



SE INAUGURÓ LA PRIMERA EXPENDEDORA DEL PAÍS, DE B20 Y E17

Esta nota es presentada por



Fuente: FEC (Federación de Entidades de Combustibles)



El Gobierno de Córdoba inauguró la primera estación de servicio del país que expende biocombustibles en cortes muy superiores a los combustibles nacionales, con el fin de eliminar progresivamente el uso de fósiles e impulsar la movilidad sostenible, generar matrices energéticas sostenibles con industrias regionales y mitigar el cambio climático.

Se ubicará en Sagrada Familia y Costanera de la ciudad de Córdoba y



cuenta con surtidores de “B20”, gasoil mezclado con un 20 % de biodiesel; y “E17”, nafta mezclada en un 17 % con bioetanol.

Si bien aún no puede comercializarse al público en general, el ministro López confía que en el corto plazo esto ocurrirá, “demostrando desde Córdoba que los biocombustibles son factibles”. Al respecto, destacó el acompañamiento de la firma Orestes Berta en el proceso de verificación del funcionamiento de los motores que se abastecen con biocombustibles.

Como ejemplo, mencionó que una camioneta Mercedes Benz modelo

Sprinter, que el Ministerio adquirió dos años atrás y que desde entonces se abastece únicamente de biodiesel “todo este tiempo ha funcionado perfecto”. También, que los precios resultan ser altamente competitivos respecto a las naftas que hoy existen en el mercado.

La iniciativa forma parte de la migración de la Flota Pública hacia biocombustibles elaborados en la región, bajando así las emisiones de gases de efecto invernadero y promoviendo la economía circular y representa el primer paso para la construcción de Corredores de Movilidad Sostenible.

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS

■ ENVIOS A TODO EL PAIS
■ AMPLIO STOCK GALVANIZADO

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

SUSTENTABILIDAD EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Fuente: AOYPF - Asociación de Operadores de YPF

Esta nota es presentada por



Cuáles son las acciones que pueden incorporar los operadores

La Asociación de Operadores de YPF difundió un documento elaborado junto a YPF con acciones sustentables que llevan adelante empresas en todo el país.

La Asociación de Operadores puso a disposición de sus asociados un documento de 53 páginas que contiene las acciones más destacadas de sustentabilidad llevadas adelante por empresas de toda la Red.

Aquellos interesados pueden descargarlo

desde: <https://www.aoypf.org/sustentabilidad-red/>

Con la formación de la comisión de Sustentabilidad en 2022, la AOYPF

se metió de lleno en esta temática, trabajando codo a codo con YPF durante todo el año pasado con el foco en promover pequeñas acciones sustentables enfocadas en tres ejes: energía, agua y residuos y en cuatro formas de aplicarlas: gestión de las personas, marco normativo, compras sustentables y diseño base.

En el documento se observan las acciones divididas por regiones del país así como las estadísticas de cuantas Estaciones de Servicio han incorporado estas propuestas. A pesar de enfocarse en estos tres ejes, hay diversas maneras en que cada una las lleva adelante.

Para Armando Bolzón, operador de Santiago del Estero y referente de la Comisión de sustentabilidad de la AOYPF, “las acciones simples, tomadas aisladamente parecen que nunca tendrán impacto, pero si las multiplicamos entre la cantidad de operaciones al día y la cantidad de estaciones del país,



el impacto que tenemos como Red es altísimo” y es por eso que difundir el documento ayudará a operadores que aún no han comenzado con este tipo de gestiones piensen en implementar alguna de ellas. Además, YPF ha impulsado la sustentabilidad como uno de sus ejes de gestión en 2022, incorporando tres parámetros de esta temática a su programa de medición de performance +YPF.

La AOYPF también le ha dado importancia a esta cuestión con acuerdos para impulsar la aplicación de la firma digital y ha formalizado su comisión de sustentabilidad en abril del 2022 con un viaje al Centro Ambiental Anchipurac en San Juan, al que asistieron equipos de YPF y más de 20 operadores de todo el país.

UN TOPE AL PRECIO DEL GAS

Fuente: Mejor Energía // FEC

Esta nota es presentada por



Lo acordó La Unión Europea por primera vez en la historia

En medio de una crisis energética con cortes de suministros por parte de Rusia, los países que integran la Unión Europea tomaron esta decisión en una medida sin precedentes.

GNC

Durante el último Consejo de Energía del año, celebrado en Bruselas, los ministros de Energía de la Unión Europea aprobaron su primer tope de la historia para el precio del gas. El límite se ha fijado en 180



euros/MWh. La medida se aplicará el 1 de febrero y entrará en vigor el 15 del mismo mes.

Según informó la agencia Reuters, « se trata de una medida sin precedentes que pretende frenar los precios de la energía, en momentos en que el bloque está inmerso en una crisis profunda por la decisión de Rusia de dejar de suministrar combustibles fósiles a la UE en represalia por las sanciones impuestas por su guerra en Ucrania».

El tope, aprobado por los ministros, se activará cuando los precios del gas alcancen los 180 euros por megavatio-hora durante al menos tres

días consecutivos de cotización. Se trata de un cambio significativo respecto a la propuesta inicial de la Comisión Europea, que preveía que el tope se activara cuando los precios del gas alcanzaran los 275 euros/MWh durante 10 días consecutivos.

La propuesta de la UE también ha generado la oposición de algunos agentes en el mercado, que han afirmado que podría causar inestabilidad financiera.

El acuerdo- según difundió Reuters- se produce tras meses de debate sobre la idea y de dos reuniones de urgencia previas que no lograron cerrar un acuerdo entre países que discrepaban sobre si un tope de



precios ayudaría o entorpecería los intentos europeos de contener la crisis energética.

Los funcionarios en Bruselas aseguraron que «el objetivo de la UE es evitar la subida récord que experimentó el precio durante el verano, cuando los gobiernos se apresuraron a llenar de gas sus almacenes subterráneos. Desde entonces los precios se han estabilizado, pero siguen siendo altos».

Una vez activado, permanecerá vigente durante 20 días, pero en caso de que el tope provoque una caída del suministro de gas, obligue al racionamiento, alimente la inestabilidad financiera, ponga en peligro los contratos existentes o fomente el consumo eléctrico, podrá suspenderse de plano por decisión de la Comisión Europea.

La situación preocupa a países como Alemania, Países Bajos, Austria, Dinamarca y Estonia, que durante meses han expresado su escepticismo ante la limitación de precios, alegando que la fiabilidad del suministro es más prioritaria que unos precios razonables.



Por otro lado, países como Bélgica, Polonia, Italia, Grecia, España y Portugal han insistido en que la limitación de los precios es una herramienta indispensable para combatir la crisis energética y proteger a los consumidores y las empresas frente a facturas desorbitadas.

El destino de otras políticas energéticas de la UE también depende del tope del precio del gas, de acuerdo al informe presentado en Bruselas. Es el caso de los proyectos en renovables cuyos permisos de aprobación hoy se encuentran demorados. También se está trabajando en una nueva ley de la UE para reducir las emisiones de metano que contribuyen al calentamiento global.

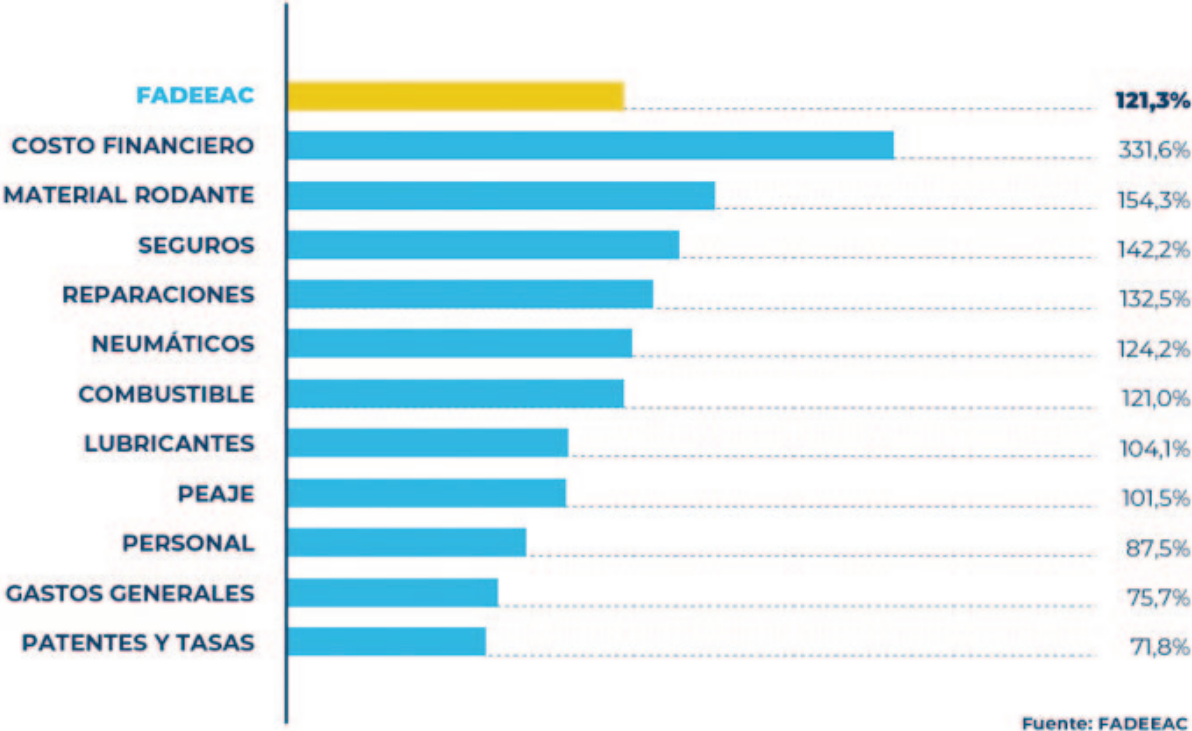
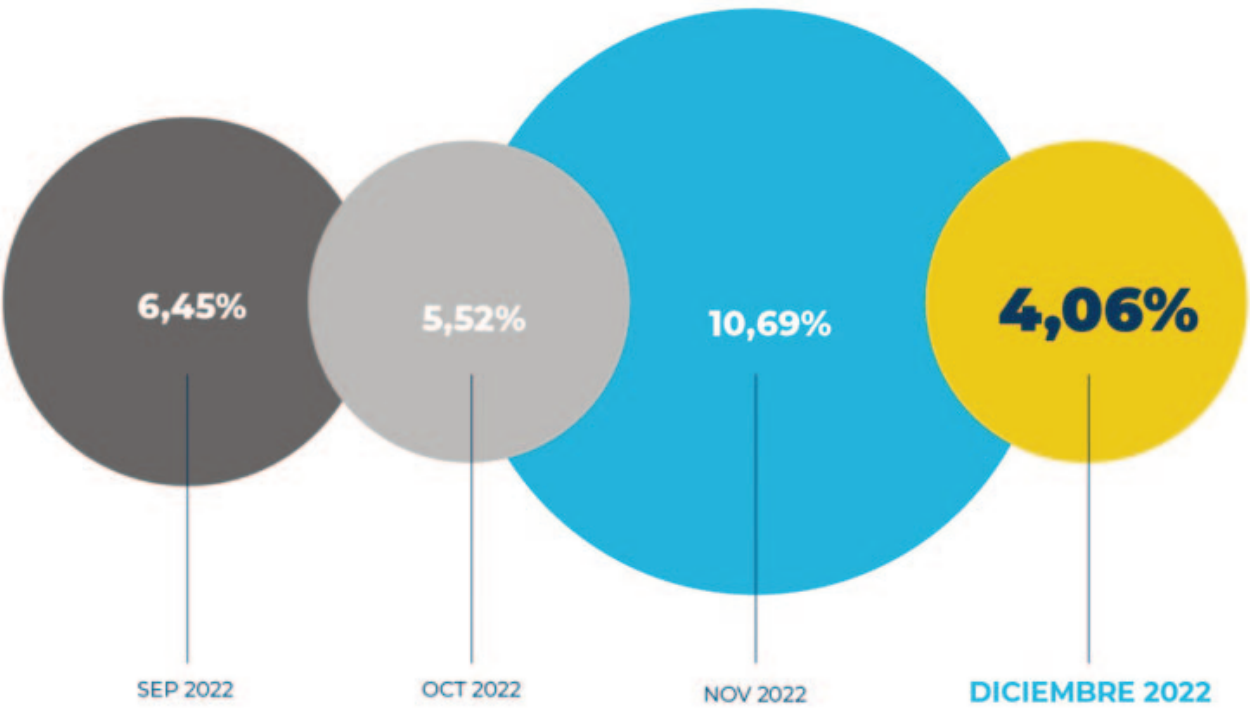
AUMENTO DE 121% ANUAL EN LOS COSTOS PARA EL TRANSPORTE

Autor: Vehículos Pesados // Fuente: FADEEAC



Tras el aumento de 4% en diciembre, los costos del transporte de carga acumularon en 2022 una suba de 121,3%, la más alta de los últimos 20 años, con incrementos sustanciales en diferentes rubros: Combustible, 121%; Neumáticos, 124%; y Material Rodante, 154%.

El Índice de Costos de Transporte elaborado por la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC) registró en diciembre un aumento de 4,06%, lo que marca



Fuente: FADEEAC

una desaceleración respecto de los últimos tres meses (en septiembre el incremento fue de 6,45%; en octubre, 5,52% y en noviembre, 10,69%).

Los datos surgen en un contexto de continuidad de alta inflación minorista y mayorista en la economía, aunque se prevé cierta desaceleración en los próximos meses. “Como contrapartida, y en forma paralela, la economía real también mostró niveles de actividad aceptables durante 2022 teniendo en cuenta la fuerte recuperación económica general experimentada desde el segundo semestre de 2021”, analizan desde la entidad.

\$200,82

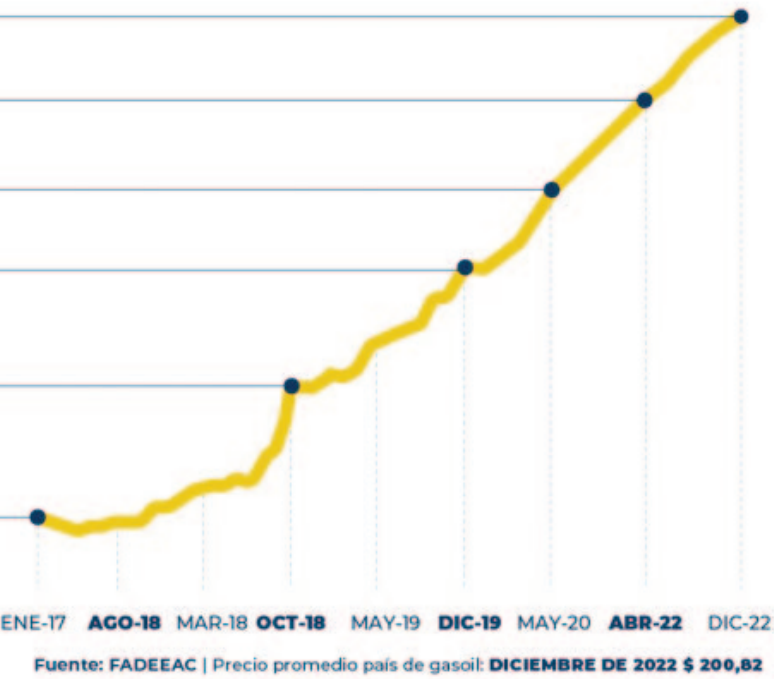
\$117,73

\$90,16

\$54,04

\$34,53

\$17,59



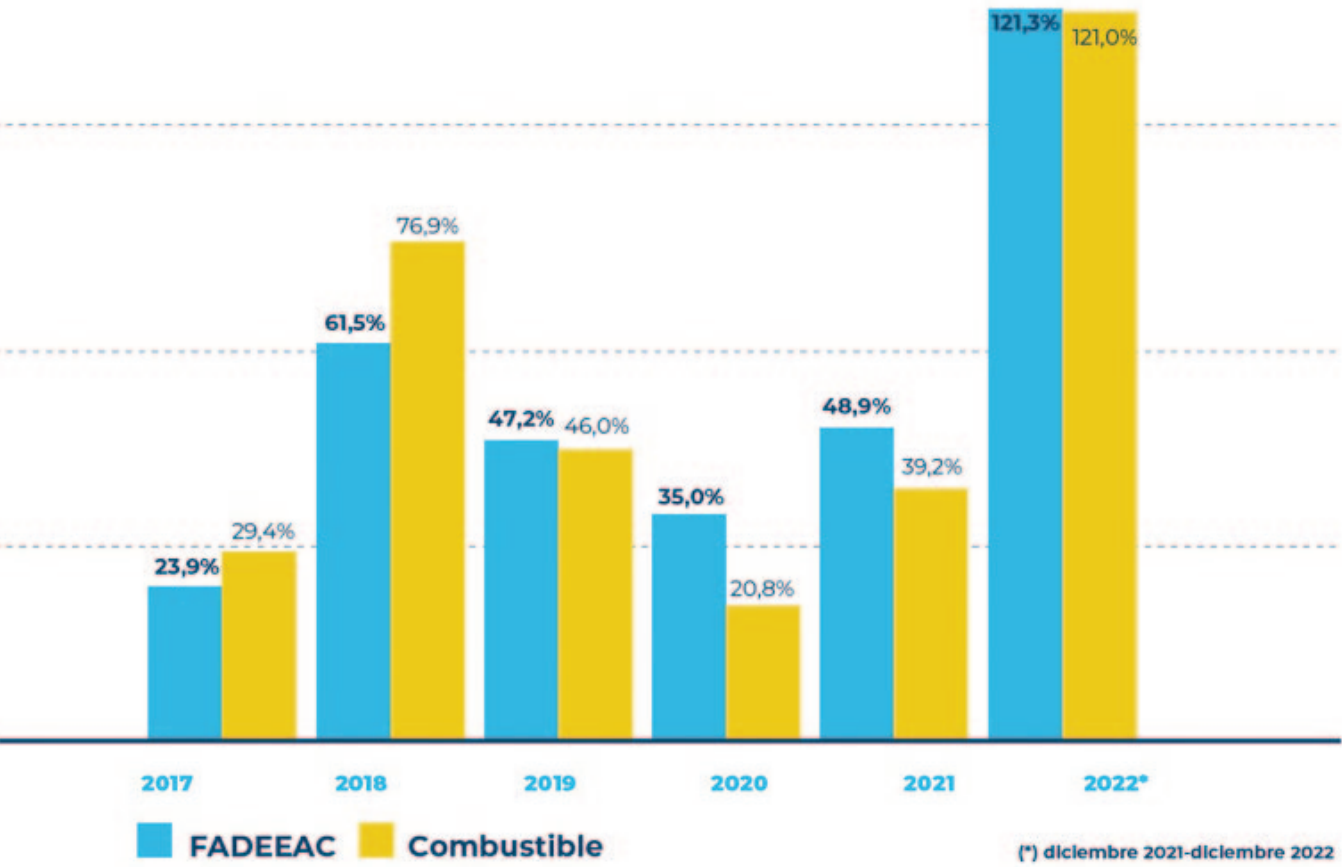
En diciembre, al igual que en los meses precedentes, se verificaron subas en la mayor parte de los rubros.

En primer término, se destaca el aumento del Combustible (4,6%), que abarcó tanto el segmento mayorista como minorista del gasoil. Lubricantes, por su parte, exhibió un aumento menor (2,5%), tras los marcados incrementos verificados desde principios de 2022.

En los rubros vinculados al Equipo, Seguros vuelve a sufrir un aumento relevante (13,54%), en tanto que Material Rodante y Reparaciones marcan subas destacadas (10,55% y 7,73% respectivamente). Por su

parte, Neumáticos (1,33%) cerró diciembre con una suba menor respecto del comportamiento que tuvo a lo largo del año.

Peajes presentó un incremento mensual de 4,43% y Gastos Generales experimentó un ligero descenso (-1,15%).



EL PUMA ENERGY RALLY TEAM EN EL DAKAR 2023

Fuente: Puma Energy



El Puma Energy Rally Team, integrado por el argentino Juan Manuel Silva, la paraguaya Andrea Lafarja, y el guatemalteco Francisco Arredondo, completó con éxito la 45ª edición del Dakar que comenzó el 31 de diciembre en Yanbú, a la orilla del Mar Rojo, donde transitó más de 8000 kilómetros y finalmente cerró sobre el otro extremo del país en Medio Oriente.

El chaqueño “Pato” Silva, a bordo de un UTV modelo Can-Am Maverick X 3 de FN Speed, finalizó en la 16ª posición de su categoría. “Terminé nuevamente un Dakar. Esta carrera se espera durante todo un año. Es apasionante. Esta vez fue muy exigente, por condiciones especiales por

el clima, la lluvia, enlaces muy largos, fuimos al Empty Quarter. Estoy feliz de haberle ganado al Dakar otra vez”, sostuvo.

En tanto, Andrea Lafarja, con la Toyota Hilux V8 T1 de Overdrive Racing, se colocó en el Top 15 en la T1+ y en la posición 29 de la tabla general de autos. “Este es mi tercer Dakar. Fue muy duro realmente. La primera semana nos golpeamos mucho el cuerpo. No pudimos preparar bien la camioneta en la previa. Pero sobrepasamos los problemas. Y en la segunda parte fueron más dunas. Mi navegante es especialista en ese terreno y superamos los objetivos. Gracias al apoyo de Puma Energy yo puedo correr en este auto. Muchas gracias a todos los que enviaron sus buenas energías. Estoy súper feliz”, comentó.





Asimismo, “Paco” Arredondo, con la moto KTM alcanzó la 58° posición. “Terminé otro Dakar. Esto me provoca una felicidad extrema, porque he vencido a la propia carrera. La gente cree que es una competencia de autos o de motos, y no es así. Es una competencia de

seres humanos superándose a sí mismos. Y en este sentido, me siento un privilegiado de haber llegado al podio del Dakar”, afirmó.

El Dakar 2023 llegó a su fin tras completarse la última etapa y el Puma Energy Rally Team venció todas las barreras, desafiando los límites que impuso la carrera más dura del planeta con la mejor energía.





Fuente: Asociación Operadores YPF - AOYPF

EXPO RED 2023

Esta nota es presentada por



El evento más esperado por Expositores y Operadores

Con más del 75% de los espacios vendidos, Expo Red se ha convertido en el suceso central del año del sector de las Estaciones de Servicio. Faltan menos de tres meses para que comience Expo Red 2023, el evento que conecta a Operadores y equipos de trabajo de Estaciones de Servicio de todo el país con los proveedores de insumos y servicios que presentarán sus novedades y ofertas de cara a un año que será clave para el plan de transformación de la Red YPF.

Por el lado de los proveedores la expectativa es muy alta desde el inicio de la venta de stands, quedando los últimos lugares disponibles

según pudo conocer este medio. Es que según proyectan desde la organización, la Red YPF invertirá más de 70.000 millones de pesos durante los años 2023 y 2024 para asumir el plan de transformación de la Red.

Según lo estimado, este monto implica la apertura de más de 30 estaciones nuevas, la remodelación de otras 180, la transformación de más de 250 tiendas Servicompas a Full, más de 350 cambios de imagen, la ampliación y desarrollo de GNC en más de 200 estaciones, la actualización de 800 flotas y la ampliación o mejora de 100 distribuidores YPF Agro.

Los expositores que estén interesados en participar pueden hacerlo descargando la carpeta comercial desde www.aoypf.org/expored2023.





Ante esta realidad, la tercera edición de Expo Red es la más ambiciosa a la fecha. El evento se mudó a La Rural, para permitirle a los expositores tener todo el espacio que necesiten para mostrar sus novedades. Desde la organización también esperan que el caudal de gente que asista al evento se duplique, con una propuesta que incluye talleres, workshops y presentaciones.

YPF tendrá una presencia destacada en el evento, con espacios para presentar su visión para el futuro de las estaciones y tiendas, además de lugar para dar a conocer proyectos tales como YPF Luz o YPF Litio, entre otras.

El registro para los operadores y equipos de trabajo se presume que se abrirá en marzo de este año, al menos 45 días antes de Expo Red.



**Un sitio, todos
los repuestos.**

Autopartesweb.com
Entre especialistas

www.autopartesweb.com