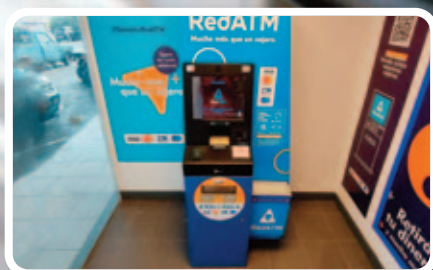


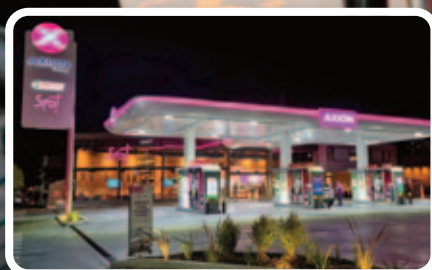
Año 11 • N° 32 • 2021 • Publicación Mensual •

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

¿LES QUEDA NAFTA A LAS ESTACIONES DE SERVICIO?



RED ATM DESEMBARCÓ EN ARGENTINA
PROMETE AUMENTAR LOS INGRESOS
ANUALES DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO




UN NUEVO CONCEPTO DE ESTACIÓN
DE SERVICIO EN BAHIA BLANCA



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar · Seguinós en 



ATENCIÓN DIRECTA A TODO EL PAÍS



EL ACCESORIO QUE BUSCABAS



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

Ofrecemos atención personalizada con logística y distribución a nivel nacional, con flota propia de vehículos y con operativa planificada al servicio del cliente. Productos homologados de excelente calidad y alta rotación, con código de barras para sistema scanner y exhibidores homologados estratégicamente adaptados para las principales petroleras del país.

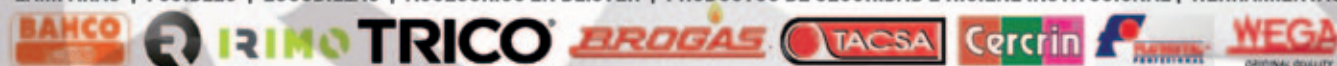
MÁS DE 2000 CLIENTES YA NOS ELIGIERON



DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL



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



MAGALLANES 4409 (7600) - MAR DEL PLATA - BUENOS AIRES

TEL: (0223) 480-1481 / 480-7178 | 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

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



Espacio de Publicidad

UN NUEVO CONCEPTO DE ESTACIÓN DE SERVICIO EN BAHÍA BLANCA

Esta nota es presentada por



Con una gran apuesta, la compañía RODOPETROL adquirió e hizo la puesta en valor de la ex estación ESSO ubicada en la esquina de Av. Alem y Perú, un punto estratégico de la Ciudad de Bahía Blanca. La nueva estación presenta una imagen renovada, super moderna, y posee mejores productos y servicios.

La empresa LOSI Y CIA fue quien llevó a cabo este ambicioso proyecto, que duró 2 años - año pandémico de por medio-. La estación fue reconstruida casi en su totalidad. Se llevaron a cabo las tareas de:



Instalación de accesorios sobre lomo de tanques: montaje de sump risers y sump dispensers, baldes antiderrame simple y doble pared.

Montaje de instalación hidráulica (impulsiones, descargas, recuperos y venteos)

Instalación eléctrica: alimentación 220V y fuerza motriz, sensores y telemedición, imagen petrolera y puestos de facturación

Venta e instalación de equipamiento

Espacio de Publicidad

Dispensadores ENCORE 500S de última generación: con el objetivo de agilizar las transacciones comerciales y la fluidez de circulación de los vehículos, presenta un nuevo concepto en islas de despacho con dispensadores norteamericanos (ENCORE 500S) que permiten la disponibilidad de los productos en todas las posiciones de carga, y mejoras en las transacciones comerciales.

Sistema de telemedición y control de pérdidas: Veeder Root TLS 450-PLUS. Bombas sumergibles de 1,5 HP Red Jacket.

Se reubicó estratégicamente la tienda de conveniencia bajo el nombre “Spot!”, con sectores diferenciados, tecnología de punta y una amplia oferta gastronómica y de panadería. La nueva estación cumple con las



Espacio de Publicidad

máximas normas actuales de confort, seguridad y tecnología y presentan componentes amigables con el medio ambiente. ■

Para más información pueden contactarnos a través de: ventas@losiycia.com.ar, Tel.: (0291) 488 9596 o whatsapp 291-6481770, o ingresando a www.losiycia.com.ar



Espacio de Publicidad

NOVEDADES TOP AUTO

Esta nota es presentada por



Desde hace más de 25 años, Top Auto, se ha convertido en un proveedor integral de Estaciones de Servicio y accesorios automotor, construyendo una destacada trayectoria en el mercado a nivel nacional. Brindamos atención personalizada con vendedores exclusivos que regularmente realizan visitas programadas, ofreciendo todos nuestros servicios, con logística y distribución a nivel nacional, con flota propia de vehículos y con operativa planificada al servicio del cliente.

Espacio de Publicidad

Proporcionamos 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, lámparas, fusibles, escobillas, accesorios en blíster, productos de seguridad e higiene.

Mencionando nuestros exhibidores, los mismos han sido homologados para las distintas petroleras que conforman el canal. Están realizados en melamina y con diseño totalmente adaptado a los códigos de



comunicación institucional de la marca, para exposición y almacenaje de una amplia variedad de productos en blíster, para venta y consumo directo. Petroleras como Axion, Shell, Petrobras, Puma, YPF, Oil y Royal Energy ya confiaron en nosotros para la incorporación de nuestros exhibidores en sus puntos de venta.

- Nuestra marca Top Auto, ubicar nuestros productos en el nivel más alto, por calidad y presentación.

Top Auto, provee lo mejor en tecnología de lámparas, fusibles, terminales y una alta variedad de accesorios que satisfacen y superan las especificaciones de los fabricantes de automotores.

- Nuestra experiencia y el control permanente de calidad en los productos nos asegura y garantiza una larga vida de los mismos, complaciendo a nuestros clientes y usuarios.

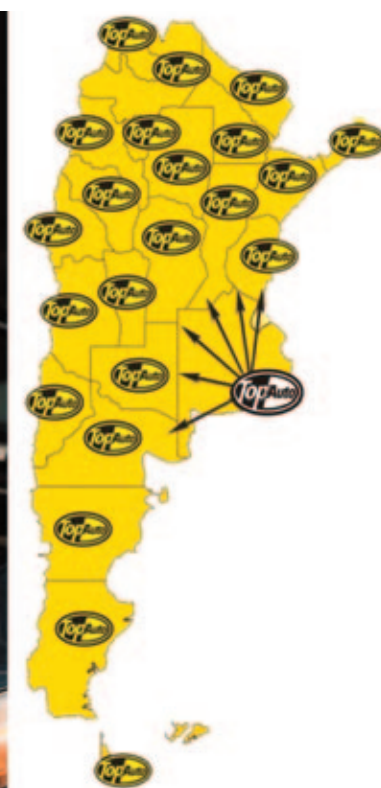
- Nuestra misión es complacer a nuestros clientes ofreciendo atención personalizada a cada uno de ellos, el precio justo, acorde a la calidad



de nuestros productos y un constante seguimiento de los requerimientos del mercado, apoyando y trabajando en forma conjunta con nuestros clientes para lograr su satisfacción.

Los argumentos ya mencionados y el reconocimiento de nuestros clientes y sus consumidores hacen que: “Top-Auto” sea “La Marca” para el comerciante y “El accesorio que buscabas” para el usuario.

- Nuestra visión es posicionar nuestros productos y nuestra empresa como líderes en la provisión de accesorios, elementos de auxilio y emergencia automotor a nivel nacional. Hoy te acercamos esta imperdible propuesta: Para más información: www.accesoriostopauto.com



¿LES QUEDA NAFTA A LAS ESTACIONES DE SERVICIO?

Antes de la pandemia el sector arrastraba dos años de recesión y hoy todavía no puede recuperar los volúmenes de venta previos al coronavirus

Fuente: Dr. Gabriel Bornoroni Presidente de CECHA Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina



Por primera vez en mucho tiempo, el país empieza a pensar en un escenario de pospandemia. La caída en los casos y el mayor grado de movimiento en las calles permiten ver un gradual, aunque lento, regreso a esa vieja normalidad que teníamos antes de la llegada del Covid-19. Las discusiones legislativas dejan a un lado la crisis sanitaria y uno de los puntos que comienza a aparecer en agenda es la nueva



Mayor productor de hielo de Sudamérica

Líder en la producción para consumo humano y otras aplicaciones

Tecnología de última generación

REDONHIELO S.A.
Una empresa Argentina

SUMÁ NUESTROS PRODUCTOS A TU ESTACIÓN DE SERVICIO
Ruta Panamericana Km. 25.700 - Don Torcuato - Bs. As. ☎ 4741-8000
Perón 26875 - Merlo - Bs. As. ☎ 0220 485-2226 al 29

www.rolito.com.ar



ley de hidrocarburos, que delinea el panorama del sector para los próximos veinte años. Una ley clave, vital, a la que le hace falta todavía la voz de las Estaciones de Servicio, que en definitiva son las que van a hacer llegar al consumidor final, al ciudadano argentino, el hidrocarburo transformado en combustible líquido o gaseoso.

Hemos contribuido con mucho esfuerzo desde nuestro lugar para poder colaborar en este momento tan complejo, manteniendo abiertas nuestras playas con ventas que se desplomaban hasta un 92% durante el principio del aislamiento.

El sector de los estacioneros brinda empleo de calidad a más de 65.000 personas y sus familias en las 5.015 estaciones de servicio. Ofrece sueldos muy competitivos y durante los últimos diecisiete meses hemos puesto el hombro a la pandemia, trabajando desde el primer día como servicio esencial, cargando los tanques de ambulancias y camiones



cuando las calles estaban desiertas. Hemos contribuido con mucho esfuerzo desde nuestro lugar para poder colaborar en este momento tan complejo, manteniendo abiertas nuestras playas con ventas que se desplomaron hasta un 92% durante el principio del aislamiento. Para la enorme mayoría, han sido meses a pérdida. Algunos han tenido que endeudarse para mantenerse abiertos. Desde Cecha, la Confederación que nuclea a las federaciones y cámaras de todas las provincias, trabajamos a destajo para llegar al día de hoy sin estaciones cerradas, un éxito que se logró con muchísimo esfuerzo e ingenio.

El sector de los estacioneros brinda empleo de calidad a más de 65.000 personas y sus familias en las 5.015 estaciones de servicio.

Los números de ventas muestran que comienza a verse el rebote y mejores perspectivas. Además de la Ley de Hidrocarburos, hay enormes debates que comienzan a tomar forma sobre el futuro de nuestra actividad, algunos tan revolucionarios como el desembarco de los autos eléctricos o a hidrógeno hasta el cambio de matriz energética. Como estacioneros, queremos tener voz en todas esas discusiones. Estar sentados en las mesas donde se toman las decisiones que afectan nuestra actividad y al público general, ese que conocemos mejor que nadie porque confía en nosotros a diario para cargar combustible.



Pedimos discutir la rentabilidad de nuestro sector, pensando estrategias que permitan mirar hacia delante y mejorar los márgenes de ingresos para ponernos nuevamente de pie. Precios competitivos, sin congelamientos y descongelamientos que finalmente terminan perjudicando tanto al estacionero como al ciudadano. Antes de la pandemia arrastramos dos años de recesión, y hoy todavía no podemos recuperar los volúmenes de venta previos a la llegada de la pandemia. Es un escenario complejo, pero tenemos ideas para salir adelante. Los números de ventas muestran que comienza a verse el rebote y mejores perspectivas. Invitamos a las petroleras, al Estado, a los sindicatos y los entes reguladores a imaginar el futuro, que se acerca rápidamente y nos obliga a pensar escenarios disruptivos, donde habrá que apostar. E invertir. Lo único que no puede ocurrir es agarrarnos con el tanque vacío. ■

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

Línea Vending



Iperautomática



Phedra EVO



Rubino 200



Cristallo EVO 400



Cristallo EVO 600

Línea Profesional y OCS



PR SE 50 1Gr



Aroma 200, 300 y 200C



Steel 200



Idea Restyle



Aulika Top / Focus



Lirika Plus / OTC

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

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



Av. Segurola 1837 - CABA


info@evocagroup.com.ar


Tel.: 54 11 4639-4300

Espacio de Publicidad

PUMP CONTROL Y GALILEO ALIADOS PARA DAR SOLUCIONES A LA INDUSTRIA DEL GAS EN TODO EL MUNDO

Esta nota es presentada por

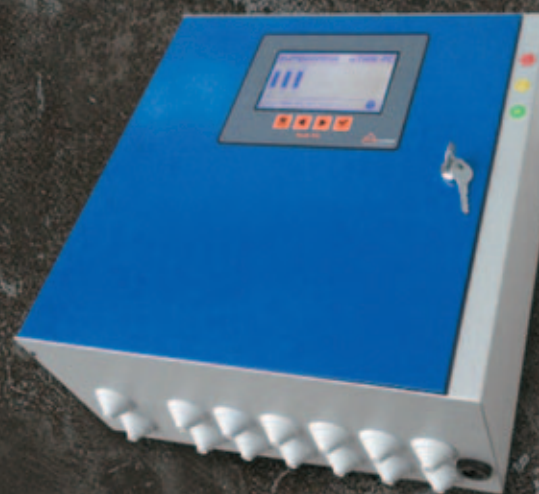


Galileo Technologies® es una de las empresas de alcance global dedicada a la producción, transporte y consumo de gas natural. Desde hace más de 30 años, sus soluciones se vienen abriendo camino por más de 60 países a lo largo del globo, dando respuestas a la medida de cada cliente.

Como líderes en la introducción de tecnologías para el gas, han logrado construir infraestructura con los más altos niveles de innovación, así como la fabricación de sistemas de carga rápida y compresores de gas de última generación. Su línea de EMB® de surtidores de GNC/GNV

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

aseguran una carga rápida, segura y precisa, brindando rentabilidad y eficiencia al negocio.

Desafíos de la industria

La industria de gas y petróleo opera con los más altos estándares de calidad, seguridad y cuidado del medio ambiente. Es una obligación fundamental y preocupación constante por parte de Galileo asegurar la producción segura y eficiente cumpliendo con las regulaciones adecuadas.

Aliados en el negocio

Para poder cumplir con los requisitos normativos de seguridad y las exigencias internacionales, Galileo incorpora a sus surtidores la electrónica GC22 desarrollada por Pump Control. El GC22 es un equipo protegido por seguridad intrínseca y posee los avales y certificados para ser utilizados en atmósferas potencialmente explosivas. De esta



manera, se agrupan las características mecánicas de última generación con la electrónica de la más alta confianza. ■

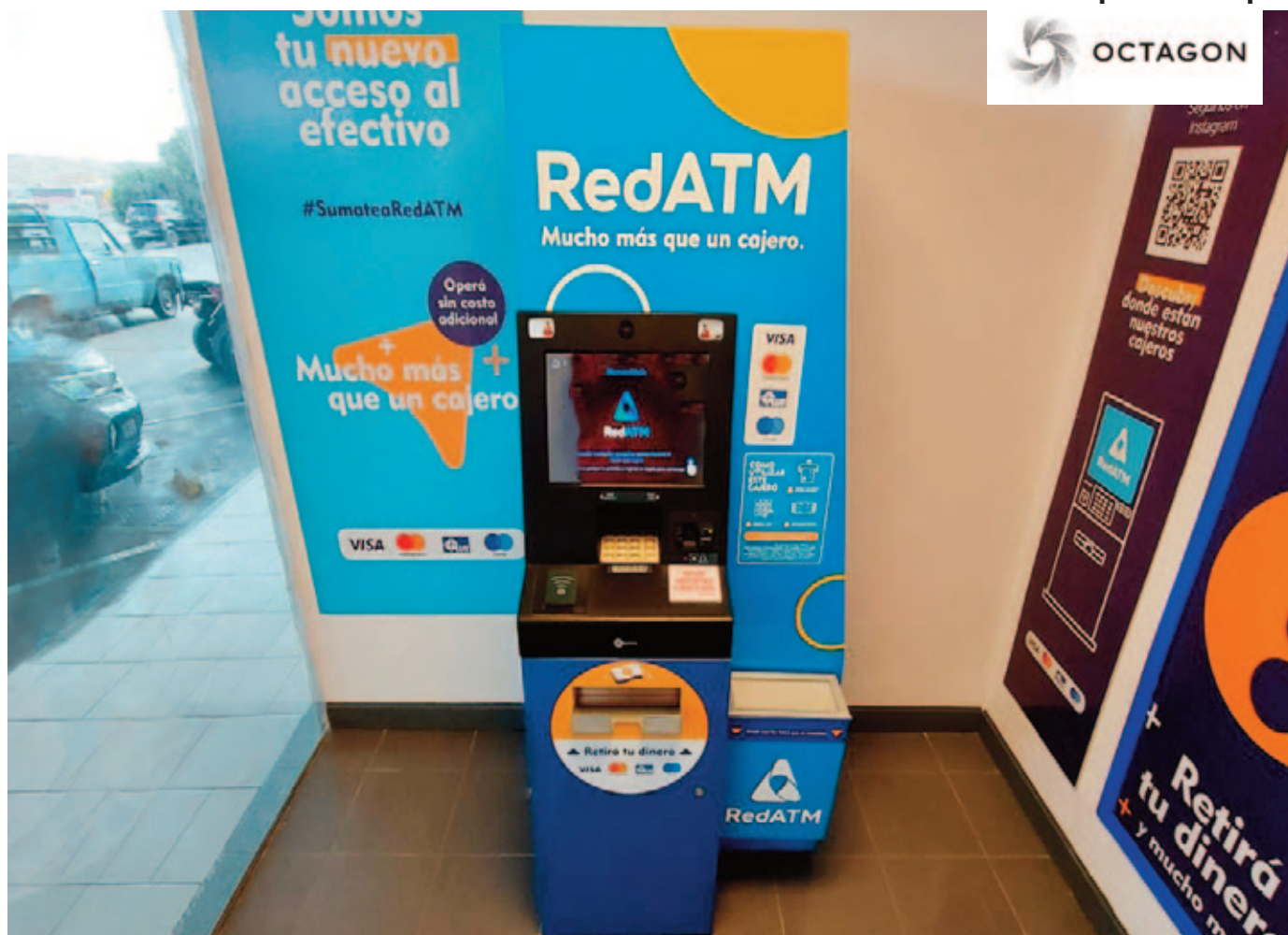
Lo invitamos a ponerse en contacto con nosotros, enviándonos un email a: ventas@pumpu-control.com.ar o visitando nuestro sitio web pump-control.com.ar



RED ATM: CAJEROS INDEPENDIENTES, LA CLAVE PARA AUMENTAR GANANCIAS Y ATRAER CLIENTES

Red ATM, desembarcó en Argentina de la mano de la empresa Octagon y promete aumentar los ingresos anuales de las estaciones de servicios.

Esta nota es presentada por



El dinero en efectivo es uno de los medios de pago más utilizados en el país. Sin embargo, en Argentina hay un gran faltante de cajeros automáticos, especialmente en las zonas alejadas de centros urba-

nos. Por esto, los locales que cuenten con un cajero de la RedATM en su locación, lograrán atraer clientes e incrementar sus ganancias.

RedATM es la primera red de cajeros no bancarizados del país que permite a los usuarios, operar de manera efectiva y segura, ya que cuenta con la homologación directa de Visa Internacional y Mastercard Internacional. Los cajeros de RedATM están ubicados en puntos de alto tránsito como Estaciones de Servicio, Farmacias, Supermercados, Puntos de Traslado de Pasajeros y Centros Comerciales de todo el país. El plan de instalación comenzó este año en la Ciudad Autónoma

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

Espacio de Publicidad



de Buenos Aires, el Gran Buenos Aires, provincia de Buenos Aires y continúa con éxito en el resto de las provincias del país. Recientemente, se instalaron cajeros en Mendoza, Córdoba, Bahía Blanca, Salta, Jujuy, entre otras.

“Venimos a sumar una solución para el manejo del efectivo en los puntos de venta donde se genera y complementarlo con el servicio de Cajeros Automaticos.” afirma Begoña Perez de Solay, Gerente General de Octagon. RedATM cuenta con más de 40 cajeros instalados, y continúa con un

Espacio de Publicidad

plan de instalación a nivel nacional, atendiendo las necesidades de cada provincia. Cualquier tipo de comercio, ya sea pequeño, mediano o grande puede instalar un cajero ya que RedATM ofrece diversos modelos de negocio que varían en porcentaje de ganancias según la inversión realizada.

“Cada instalación la acompañamos con campañas de marketing y comunicación para dar a conocer las locaciones que tienen instalados un cajero RedATM.” comenta Perez de Solay. *“Instalar un cajero en el local genera ingresos por cada transacción, rentabilizando el M2 de shop. Además, mejora la seguridad porque reduce el movimiento del efectivo dado a el ahorro en transporte de caudales, sumado a la posibilidad de compensación de fondos en la cuenta recaudadora de la petrolera”* afirma Begoña.

De esta forma, RedATM se posiciona como un aliado de los negocios y al mismo tiempo permite generar inclusión en el mundo financiero y facilita a las personas a operar desde un mismo lugar, de forma sencilla y rápida. ■

Consultas por nuestros modelos de negocio:

Email: comercial@red-atm.com.ar - Tel.: 0800 220 0056

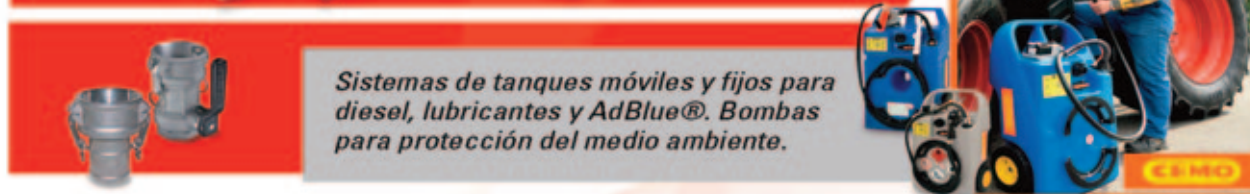
www.red-atm.com.ar

Espacio de Publicidad

KEFREN, especialistas en el manejo y transvase de combustibles

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

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



Más De 30 Años de Experiencia en las Industrias de Minería y de Ferrocarriles



Chilavert 1020 (1772) • Villa Celina • Pcia. de Bs. As. • Rep. Arg.
Tel.: (54-11) 4442-0112 // 4622-9857/2853 // 4462-5003

Fax: (54-11) 4622-9857 // 4442-0112 • ventas@kefrenargentina.com.ar

WWW.KEFRENARGENTINA.COM.AR

Espacio de Publicidad

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

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

Los rubros que abarcamos son los siguientes:

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

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



ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentina.com.ar



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

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.

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 Combustible, 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

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.

VENTAS DE REPUESTOS

INSMETAN
WWW.INSMETAN.COM.AR

Espacio de Publicidad



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. ■

Solicitá tu presupuesto por mail a info@insmetan.com.ar o infoinsmetan@gmail.com Podés contactarnos también llamando al 4738-6198 / 4767-2798 o enviando un whatsapp al 154-997-8825

48 años de Experiencia

Transporte de Residuos Peligrosos

SOMOS UNA EMPRESA FAMILIAR CON RECONOCIDA TRAYECTORIA.
ESTAMOS COMPROMETIDOS CON NUESTROS CLIENTES LOS CUALES CUENTAN CON NOSOTROS PARA EL TRATAMIENTOS DE SUS RESIDUOS DE MANERA EFICIENTE.

Nuestros servicios

Retiro de Residuos
 Desobstrucción Hidrocinética
 Extracción y Transporte de barros
 Logística
 Retiros puntuales
 Gestoría en Medio Ambiente

SERVICIOS ORIENTADOS A DAR SOLUCIONES CONCRETAS Y EFECTIVAS EN LA GESTIÓN DE LOS RESIDUOS GENERADOS POR NUESTROS CLIENTES.

Ofrecemos servicio a SECTORES INDUSTRIALES

Contamos con las certificaciones correspondientes
 Gestión y Servicio Ambiental

Solicite presupuesto sin cargo. Contactenos.

Bahía Blanca 1142, CABA
(011)4636-3032 / 4639-9161 / 4568-7672
info@elbarreroecologico.com.ar

YPF PERFORÓ EL PRIMER POZO HORIZONTAL NO CONVENCIONAL

Por: Pablo McCarthy - Fuente: YPF

Esta nota es presentada por



YPF avanza con la perforación del primer pozo horizontal en la provincia de Santa Cruz con el objetivo de alcanzar los reservorios de la formación no convencional D-129 de características TIGHT, es decir depósitos de muy baja permeabilidad, pero de gran capacidad de almacenaje.

Para conocer los detalles de este hito para la provincia, autoridades de YPF y el Instituto de Energía realizaron una recorrida por el bloque Cañadón León – Meseta Espinosa, cercano a la localidad de Cañadón Seco donde YPF se encuentra perforando el pozo CL- 2495(h).

La particularidad de este pozo es que, una vez alcanzado los 2400 metros de profundidad (hoy cerca de los 1500 metros), navega de manera horizontal por 1000 metros dentro de los reservorios tight con petróleo ya comprobado. De la visita participaron por YPF el vicepresidente de Upstream Gustavo Astie, el gerente regional de Excelencia Operacional Anibal Gariniani, el gerente de Perforación Lucas Gialleonardo, el gerente de Asuntos Externos Regional Sur, Matias Bezi, y las autoridades provinciales, Matías Kalmus, presidente del Instituto de Energía y Juan Carlos Morales, gerente de Hidrocarburos de esa institución.



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

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

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



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



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



YPF suma un equipo para el abastecimiento de combustible en las operaciones de Vaca Muerta YPF suma un equipo para el abastecimiento de combustible en las operaciones de Vaca Muerta íntegramente producido en el país por la firma HTI Cono Sur S.A, ubicada en la ciudad de Cañuelas en la provincia de Buenos Aires. La inversión en el equipo HRU NG fue de 750.000 dólares.

“Los argentinos estamos demostrando que si unificamos esfuerzos y trabajamos en forma conjunta podemos volver a esa YPF industria argentina que seguramente fue el sueño de Mosconi. Ese es el compromiso de la compañía con más de 5000 PYMES con las que YPF tiene relación”, afirmó Pablo González, presidente de YPF.

“Nos enorgullece que esta conducción de YPF haya decidido poner en valor la industria nacional como palanca para el desarrollo de un entramado productivo y en beneficio del trabajo argentino”, concluyó el ministro de Desarrollo Productivo, Matías Kulfas.

La incorporación de esta tecnología forma parte del compromiso de YPF de contribuir al desarrollo de proveedores locales con el objetivo de mejorar la competitividad de la cadena de valor nacional y sustituir importaciones.

El ministro de Desarrollo productivo de la Nación, Matías Kulfas, la intendenta de la localidad de Cañuelas, Marisa Fassi, el presidente de YPF, Pablo González, el secretario general de la UOM, Antonio Calo,



Espacio de Publicidad

recorrieron la planta en Cañuelas junto a su director, Gustavo Castells. También estuvieron presentes el secretario de Industria, Economía del Conocimiento y Gestión Comercial Externa, Ariel Schale, secretario PYME y de los emprendedores, Guillermo Merediz, secretario de producción de la municipalidad de Cañuelas, Manuel Negri, entre otras autoridades nacionales, provinciales y municipales y trabajadores y trabajadoras.

Detalles de la nueva unidad HRU NG

- 30 bocas para carga automática de combustible.
- Un tablero de control con redundancia aeronáutica.
- Tres procesadores que actúan en forma simultánea para poder sortear cualquier desperfecto y garantizar la seguridad de la operación.
- Una UPS de respaldo que garantice la continuidad por un tiempo de servicio.
- Una unidad de generación eléctrica.
- Equipado con patas hidráulicas operadas electrónicamente para asegurar su estabilidad durante la operación y facilitar el acoplamiento a cualquier camión apto para semirremolque.■

¿Querés reducir el consumo energético?

Innová con LED!

	Ahorro que producen los LEDs comparados con lámparas de mercurio Halogenado			
	 Mercurio Halogenado	 Led	 Ahorro energético con Led	 Ahorro en mantenimiento del Led
592	440w	120w	366%	600%
672	440w	140w	314%	600%



iluminación buenos aires

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

PUMA ENERGY

CELEBRA SU QUINTO ANIVERSARIO Y SUPERA LAS 400 ESTACIONES DE SERVICIO EN ARGENTINA

Por: David Gil // Fuente: Puma Energy



Puma Energy cumplió cinco años desde la inauguración de su primera estación de servicio en el país. Desde su apertura en la provincia de Entre Ríos, la marca ya logró extender su presencia en la Argentina con más de 400 estaciones de servicio y sigue creciendo, tanto en su aspecto comercial como en sus proyectos de innovación y desarrollo. Los objetivos planteados fueron alcanzados en tiempo récord gracias al trabajo estratégico y el esfuerzo comercial de la compañía.

En lo que respecta al desarrollo comercial, además del número de abanderamientos ya mencionado, Puma Energy cuenta con 100 instalaciones mayoristas, totalizando 500 puntos de venta de sus combustibles y lubricantes. Puma Energy ha logrado una alianza fundamental con sus clientes a través de distintas iniciativas de gestión. Ejemplo de ello son la plataforma Puma Energy Team, junto al Programa Compromiso, que apuntan a la mejora constante del negocio buscando la eficiencia de la estación de servicio para el cumplimiento de los estándares y políticas de la compañía. La empresa profundizó su

POTIGIAN
EXCELENCIA EN DISTRIBUCIÓN

TRAYECTORIA

DESDE 1934

EXCELENCIA

✓ Las mejores marcas.

✓ Estaciones de Servicio, Kioscos, Cadenas de Retails, Petit Mayoristas.

✓ Golosinas, Comestibles, Artículos varios, Perfumería, Almacén.

✓ Carga Virtual

Potigian es el operador logístico capacitado para un servicio óptimo en todo el país, avalado por una prestigiosa trayectoria de organización, cumplimiento y honestidad.

POTIGIAN GOLOSINAS es el símbolo de la DISTRIBUCIÓN INTEGRAL llegando con el mejor precio a TODO EL PAIS

Contáctenos (5411) 4016-7695 | WWW.POTIGIAN.COM.AR



contacto con el consumidor final gracias al desarrollo de las promociones, alianzas y acciones de Marketing.

A su vez, mantuvo su rol estratégico con el sector agropecuario y consolidó la alianza realizada en 2019 con la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA). Actualmente, Puma Energy permite una distribución capilar a las 34 cooperativas asociadas a través de sus 55 agro servicios en los principales puntos productivos.

En lo que respecta al desarrollo de nuevos proyectos, en la terminal ubicada en la localidad de Campana la empresa realizó obras de ampliación de rack de cargas y descargas con el fin de mejorar la circulación y eficiencia en los vehículos de distribución, a la vez que amplió

su muelle habilitando la operación de buques de mayor eslora. Asimismo, en la Refinería en Bahía Blanca se han desarrollado importantes inversiones en mantenimiento y logística las cuales hicieron que la operación produzca a su nivel máximo histórico. Como resultado, se lograron alcanzar mejores precios en el surtidor y una mayor participación de mercado. Este activo también está realizando nuevos proyectos para continuar mejorando su desempeño industrial.

“Creo que una de las razones que explica nuestro crecimiento es el hecho de que en estos cinco años supimos escuchar a nuestros clientes, saber lo





que necesitan y actuar rápido para ayudarlos a alcanzar sus objetivos”, sostuvo Marcelo Vivian, Gerente Comercial de Puma Energy.

Puma Energy reconoce que este crecimiento fue gracias a la fidelidad de sus clientes. La empresa continúa con su expansión en el país, profundizando su vínculo con los clientes y desarrollando más servicios y productos. Con el compromiso de su equipo de trabajo, siempre pensando en la eficiencia, el mejoramiento de los estándares y las necesidades de clientes, Puma Energy se afianza en el sector y se proyecta hacia el futuro con permanente innovación. ■



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 telemetración 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 flujos e importación de datos.
- > Aplicación móvil para fuerza de ventas.



CALDEN OWL

SUITE DE SOLUCIONES DE CONTROL



Control de surtidores.



Identificación de playeros/despachos.



Telemetración 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° 8

B8000DDA, Bahía Blanca, BA, Argentina



+54 (0291) 4500290



info@grupoaoniken.com.ar



GrupoAoniken



www.grupoaoniken.com

GULF ARGENTINA DESARROLLA ALIANZAS CON MARCAS LÍDERES PARA SUS GULF STORE

Gulf Store



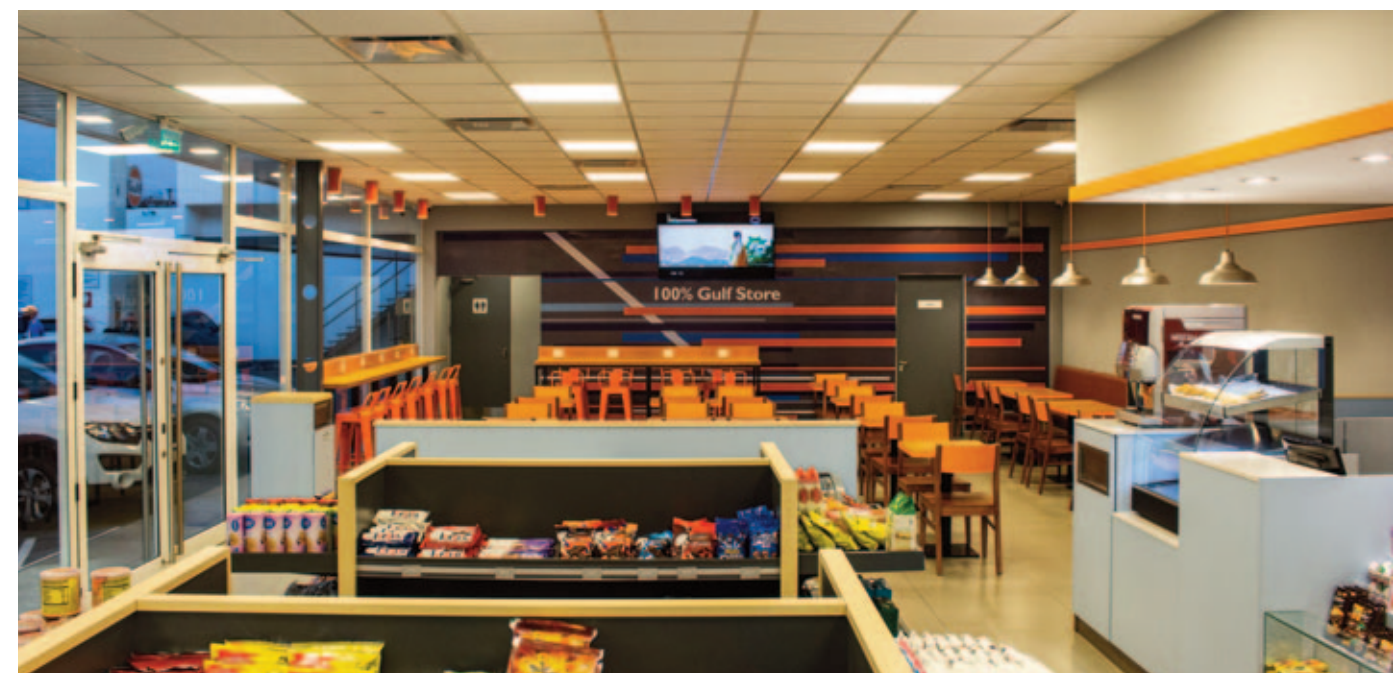
Gulf, marca con más de 118 años de historia, es consciente del cambio de paradigma en las expectativas de los consumidores y de la importancia de una experiencia de compra superadora en las tiendas de sus estaciones de servicio. Es por eso, que desarrolló una propuesta de valor diferenciadora de la mano de proveedores líderes en la industria para las categorías más importantes de sus tiendas: **cafetería, comida y pastelería.**

En lo que respecta a cafetería, firmó un acuerdo con Cabrales, líder en importación de café de la más alta calidad, con 80 años de trayectoria en el país. El objetivo de esta alianza es acercar a los consumido-

res una oferta de cafetería de primer nivel que los invite a disfrutar de una experiencia gratificante en las tiendas. “Estamos muy entusiasmados con este nuevo acuerdo donde una marca internacional como Gulf nos elige para formar parte de la oferta central del negocio de sus tiendas”, mencionaron desde la familia Cabrales.

Acompañando estos acuerdos y como complemento de las categorías principales, se desarrollaron también alianzas con Nescafé, Danone, Arcor, Coca Cola y Molinos Cañuelas, para asegurar que los clientes de Gulf disfruten de una experiencia de compra integral.

“Enfocarnos en el negocio de tiendas, es una manera de invertir en la rentabilidad del negocio actual y en su sustentabilidad en el largo plazo” afirmó Eduardo Torras, gerente general de Gulf Argentina. ■



ESTACIÓN SHELL BELLA VISTA, SIEMPRE A LA ALTURA DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

Por: David Gil // Fuente: Shell Bella Vista

Esta nota es presentada por

ESTACION
DE SERVICIO
ACTUAL Digital



Nos encontramos en la calle Senador Morón 2385, de Bella Vista, Pcia. de Buenos Aires, EN LA Estación de Servicio Shell Bella vista, recibidos por Mayra Patterson, quien como en otras oportunidades nos brindó su tiempo, para esta nota.

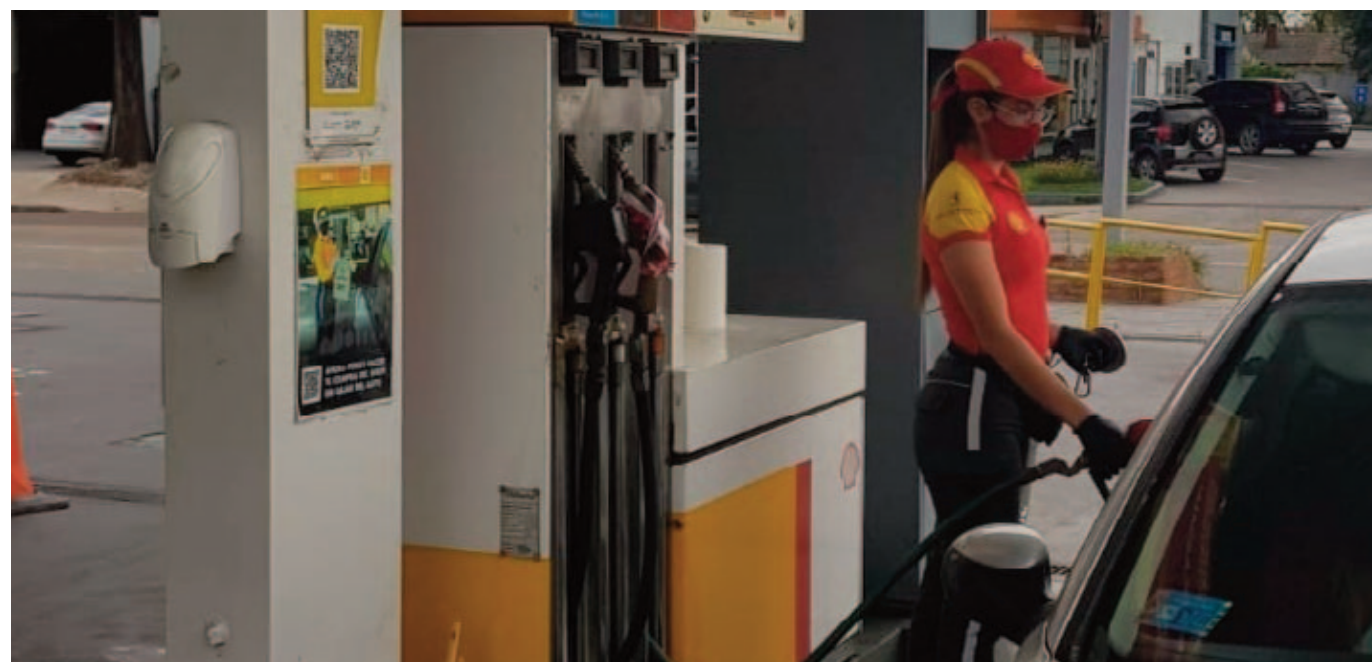
Pedro Patterson quien es el actual dueño de la Estación de Servicio, comenzó trabajando para DEHEZA en el año '91 como playero, y poco a poco fue ascendiendo hasta lograr la administración en el '98. Varios años después se convertiría en el dueño.

Pedro Patterson tomó la estación en agosto de 1998, previamente

había trabajado para Deheza SA. Actualmente se encuentra operada por su familia (Monica Pedraza, Mayra Patterson, Erica Patterson y Alan Patterson) en conjunto mantienen los estándares y el objetivo que durante años han defendido y por los que han trabajado arduamente; brindar una servicio de calidad y diferenciador desde la calidad de su personal a la hora de atender al cliente.

EA: ¿Cómo los trató la pandemia?

MP: Luego de un período muy complicado por la pandemia, poco a poco se fueron recuperando las ventas, y el caudal de clientes que visitan la estación. Aún se mantienen los protocolos de seguridad y de higiene para dar garantías tanto al personal como a los clientes.



Creemos que los protocolos, hacen que el personal se sienta más tranquilo y seguro al contar con todas las herramientas necesarias para evitar riesgos de contagios, y el cliente se siente cuidado y respetado. Siente que realmente nos importa su bienestar y le da tranquilidad y confianza. Se mantienen los puestos de sanitización, el uso de barbijos, guantes, la higiene constante de puestos de cobro, surtidores, mostradores, mesas, sillas, baños, puertas y picaportes. Así también, se mantiene por el momento la limitación de la cantidad de personas dentro del salón para consumo y de paso.

EA: ¿Qué trabajo realizan con el personal de tu Estación?

MP: Trabajamos constantemente con el personal, realizando permanentes capacitaciones, reuniones mensuales que permiten escuchar y conversar con el equipo de trabajo, se busca mantener al personal activo, interesado y comprometido, efectuamos competencias internas con premiaciones de cenas, salidas, días libres y otras tantas cosas. Sabemos que es muy importante que los expertos no sólo cuenten con herramientas de trabajo, sino que se mantengan motivados e interesados para que no baje su rendimiento, para que la jornada laboral

sea más amena; un experto valorado, será el que brinde el mejor servicio. De ellos depende que un cliente se vaya contento y decida volver nuevamente, y eso es en cada visita. Y va más allá de las premiaciones, también es importante el reconocimiento en palabras, una felicitación ante un logro, al final su logro también es de la estación y de quienes la operamos.

EA: ¿Y con el cliente?

MP: Adaptándose a los cambios que trajo la pandemia, la Estación de Servicio comenzó a operar con muchas nuevas herramientas virtuales,



en un momento también hacíamos delivery, y hoy operan con Pedidos Ya y TAKE AWAY.

Muchas cosas cambiaron desde el comienzo de la pandemia, los clientes más reacios a las nuevas tecnologías, tuvieron que adaptarse y encontraron al final mayor comodidad y beneficios. Actualmente se trabaja con mercado pago, Shell box, Helix turnos, se implementó una carta digital para compras desde el surtidor, evitando que el cliente deba bajar del auto o hacer fila para poder hacer compras en shop, se opera con clover, que facilita el cobro con tarjeta sin la necesidad de firmas, todo colaborando a reducir el tiempo de la visita y el contacto innecesario.

También hubo un cambio muy profundo de conciencia general en cuanto al cuidado de medio ambiente, del consumo de alimentos y la verdad es que queremos ser parte y acompañar este cambio, porque creemos que era y es necesario, que muy probablemente y afortunadamente esto seguirá en crecimiento y no queremos ni podemos quedarnos apartados, y es por eso que hoy estamos trabajando en poder ser mejores.

EA: ¿Algún nuevo proyecto que tienen pensado a futuro?

MP: Hace ya unas semanas se comenzó con el nuevo proyecto de

ampliación y remodelación de shop, junto con la gente de Conintec SRL (responsables del diseño, el planeamiento y el desarrollo de la obra), lo que permitirá una mejor distribución de productos, un mayor espacio para que los clientes puedan estar a gusto en su tiempo de permanencia, que traerá nuevas y más gratificantes experiencias en cada visita. Queremos tener una oferta diferenciadora, estos cambios nos darán nuevas posibilidades: Cafetería con café de especialidad y granos de autor, mayor y mejor variedad en bakery y comidas, apuntaremos a que nuestros clientes se sientan invitados



REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS

INDUSTRIAS EDIGMA S.R.L.

■ ENVIOS A TODO EL PAIS
■ AMPLIO STOCK GALVANIZADO

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

Espacio de Publicidad



A Shell Bellavista Shop advertisement. On the left, a Shell employee in a red and yellow uniform and a face shield hands a cardboard box to a customer inside a car. The box has the Shell logo and 'SHELL BELLAVISTA SHOP' printed on it. Below this, a QR code is shown next to the text 'AHORA PODES HACER TU COMPRA DEL SHOP, SIN BAJAR DEL AUTO'. On the right, a photograph shows the exterior of a Shell gas station with its iconic yellow and red canopy and a Shell sign on a pole.

especiales en cada visita. Ese es nuestro mayor objetivo con este nuevo y deseado cambio.

EA: ¿Una reflexión final Mayra?

MP: Las reformas también están apuntado a mejorar el espacio de trabajo, se reubicaron los vestuarios del personal haciéndolos más espaciosos y con mejor distribución. La sala del personal se amplió, para que tengan un mejor espacio de descanso y se reubicará la cocina para mayor comodidad de ellos. Se espera que estos nuevos cambios per-

Espacio de Publicidad

mitan, también generar nuevos puestos de trabajo. Será un crecimiento general y eso nos da mucha satisfacción.

La pandemia nos enseñó que todo puede cambiar de un momento a otro y debemos aprender a adaptarnos, últimamente los cambios son más constantes y rápidos, y lo importante es estar dispuestos a aceptarlos, acompañarlos, aprender y sacar el mayor provecho de éstos... Los cambios pueden ser buenos y pueden hacernos mejores, es cuestión de intentarlo. Por nuestra parte queremos estar a la altura de las necesidades de nuestros clientes y trabajamos por ellos cada día. ■



An advertisement for Nieri Surtidores. The top half features the company logo, which consists of a large orange 'N' with blue and red swooshes, and the text 'NIERI SURTIDORES' in bold blue letters. Below the logo, the text 'Instalación, Mantenimiento y Reparación Integral de Surtidores' and 'Venta de Equipos (nuevos y reacondicionados)' is displayed. The bottom half of the ad shows a photograph of a white car with several people standing around it. At the very bottom, there are logos for 'TOKHEIM', 'RINA' (with 'Miembro de CIG Federación' text), and 'PEI'. The contact information 'J.P. Angulo 1471-Dock Sud (1871)-Bs.As.-Argentina TEL: (54-11) 4 201.1056/9214 www.nisurt.com.ar' is listed at the bottom.

ESTACIÓN DE SERVICIO ZONA CERO, POR UN SALTO DE CALIDAD

Por: David Gil // Fuente: Zona Cero S.A.



Ubicada en Rivadavia 38, Comodoro Rivadavia, Chubut, en pleno centro de la ciudad, se halla la Estación de Servicio Zona Cero, que en su momento presentamos. En esta oportunidad, tuvimos el gusto de tomar nuevamente contacto con ellos.

EA: Hagamos una breve reseña histórica.

ZC: Zona Cero SA, nace el 08 de marzo de 2003, como parte de un nuevo desafío comercial de la familia Varone, con fuerte arraigo en la ciudad de Comodoro Rivadavia y en la región, con la idea de instaurar en el punto neurálgico de la ciudad una Estación de Servicios con los

más altos estándares de calidad tanto en combustibles y lubricantes como en el sector fast food. Luego de arduas negociaciones, la prestadora de combustibles seleccionada fue Petrobras Argentina SA. Una empresa, con pocos años en el país pero con marcada trayectoria a nivel internacional y con un fuerte crecimiento y posicionamiento en el mercado interno, y recientemente cambiamos de bandera a Axion, una marca relativamente nueva pero con grandes objetivos compartidos.

La construcción de la misma fue ejecutada por Gresuco SA, también propiedad de la familia, una empresa con más de diez años de trayectoria, tanto en el sector público como en el privado, pudiendo inaugurarla el 08 de marzo de 2006.

Actualmente cuenta con 17 empleados, 9 en el sector de playa, 4 en el SPOT, 2 en cocina, y 2 en la administración. Se trabaja las 24 horas, los 365 días del año en 3 turnos rotativos de 8 horas cada uno, con un diagrama de 6 días trabajados por 2 de franco.

EA: ¿Cuál es la visión que tienen?

ZC: Perdurar en el mercado como la Estación de Servicio con los más altos estándares de calidad.

Espacio de Publicidad



EA: ¿Y la misión?

ZC: Actuar en forma segura, rentable e integrada, brindando servicios de calidad, con un gran surtido de productos de primeras marcas, cuidadosamente seleccionadas y con un equipo de profesionales enteramente a disposición del cliente.

EA: ¿Sus objetivos?

ZC: Lograr que el gran caudal de vehículos que circulan en el casco céntrico, se conviertan en clientes. Y que para los de paso sea una parada obligada.

Diferenciarse del resto de las estaciones brindando un buen servicio

Espacio de Publicidad

de cortesía (limpieza de luces y parabrisas, medir nivel de aceite, calibrar cubiertas).

Diferenciarnos, ofreciendo un servicio de cocina gourmet de alta calidad y no el típico fast food.

EA: Transcurriendo el segundo año de Pandemia ¿qué comparación pueden hacer de la actividad de Uds. en aquel entonces y ahora?

ZC: Los tres primeros meses de restricciones se notaron muchísimo,



Antonio Berutti 1853, Banfield,
B1828HOK, Buenos Aires,
Republica Argentina.
*5411 4242 6837
ventas@aryesargentina.com.ar



*54911 5997 0300



www.aryesargentina.com.ar



aryesenergias



aryesenergias



Comprometidos con el futuro de la energía

Ofrecemos desarrollos a medida para la implementación de soluciones de energías renovables en hogares, empresas, estaciones de servicio y grandes obras de arquitectura sustentable. Proyectos, venta e instalación de paneles solares, inversores y productos de energías no contaminantes. Tenemos una solución a la medida de tu necesidad. Conocenos.



Soluciones



Panels



Proyectos



Bombas Solar



Termostatos



Baterías





Marzo, Abril y Mayo del 2020. Más adelante y lentamente gracias a la política aperturista de la ciudad, comenzó a existir más movimiento de autos, y lentamente fuimos aumentando el caudal de despachos. En el spot y en cocina principalmente, nos golpeó mucho más y tuvimos que reestructurar el sector, que recién comenzó a funcionar normalmente en septiembre de 2020, pero las modificaciones, llegaron para quedarse.

Actualmente podemos decir que la ciudad está con circulación normal, y estamos superando las ventas promedio del 2019 en cantidad de litros.

EA: ¿Qué protocolos siguen llevando?

ZC: Al ingreso, limpieza con alcohol en gel y la obligatoriedad del uso de barbijo dentro del local, hasta que se sientan a la mesa.

EA: ¿Algún servicio nuevo que destacar?

ZC: Hicimos un convenio con PedidosYA, el cual está funcionando muy bien, y también con una línea de cajeros automáticos, ATM.

EA: ¿Cuál sería el valor agregado que tiene Zona 0?

ZC: Es el que estamos en pleno centro de Comodoro Rivadavia, con atención rápida, sin filas, y el mayor esmero y cuidado para con el cliente.

EA: ¿Cómo ven a ese cliente actual

Z0: Es un cliente abierto a nuevas formas de venta, atento a las promociones y atenciones que podemos llegar a brindarle.



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

ZC: Siempre con educación, y simpatía. El cliente debe darse cuenta que estamos pendientes de sus necesidades.

EA: ¿Algún nuevo proyecto que tienen pensado a futuro?

ZC: Vamos a modificar completamente el SPOT, con nueva línea de muebles modernos, eso nos dará un salto de calidad para posicionarnos como la estación más linda de Axion en Comodoro.

EA: ¿Cómo se mantiene a los trabajadores felices?

ZC: Es una pregunta muy difícil de responder, siempre depende más



del trabajador que del empleador. Si los objetivos del trabajador, son solo cumplir horario, va a venir y se va a ir triste, si en cambio, sabe que viene a compartir buenos momentos con sus compañeros y clientes, todo es más fácil.

EA: ¿Una reflexión final, amigos de Zona 0?

ZC: Disfrutemos de nuestras tareas y obligaciones, hay tiempo para todo lo que nos propongamos. ■



YPF RUTA LLEGA AL MINISTERIO DE SEGURIDAD DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Para la utilización de YPF Ruta para el abastecimiento de combustibles

Por: Pablo McCarthy
Fuente: YPF

Esta nota es presentada por



El Ministerio de Seguridad de la provincia de Buenos Aires y YPF firmaron un acuerdo para la utilización de YPF Ruta para el abastecimiento de combustibles y lubricantes en la flota de las fuerzas de seguridad de la provincia, compuesta por casi 12.000 vehículos.

El Ministerio, a través de YPF RUTA, podrá mejorar el control del uso de la flota y con ello economizar el consumo de combustibles. Además, podrá utilizar la red de Boxes para el cambio de lubricantes.

“Este acuerdo que estamos firmando le otorga previsibilidad al suministro de combustibles a la flota de la policía de la provincia de Buenos Aires y les permitirá realizar su tarea en forma más eficiente. Ponemos a disposición

de la seguridad de la provincia las más de 520 estaciones de servicio que operamos en Buenos Aires”, afirmó Pablo González, presidente de YPF.

“Nosotros ponemos, YPF pone y los vecinos y vecinas van a disponer de una herramienta que tiene que ver con la eficacia, la eficiencia, el control, y la transparencia de los gastos del estado provincial”, señaló el gobernador de la provincia de Buenos Aires, Axel Kicillof.

Por último, el ministro de Seguridad de la provincia, Sergio Berni, dijo: *“A partir de ahora la nafta dejó de ser un problema en las operaciones policiales, gracias al avance y el trabajo conjunto en la unificación de tecnología*





de nuestros especialistas con YPF”. La firma del Convenio se realizó en el Centro de Operaciones y Monitoreo del Municipio de Almirante

KEFREN
Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible

Sombreretes OPW23 y Válvulas de Presión y Vacío

Para evitar el ingreso de agua a los sistemas de almacenaje a través de los caños de venteo, según el caso.

Teléfono: (0411) 4462-0112 - 4622-9857/2853 - 4462-6329
kefren@netizen.com.ar • info@kefrenonline.com.ar •
kefrenargentinaari@speedy.com.ar • opassaque@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar

Brown con la presencia del gobernador de la provincia de Buenos Aires, Axel Kiciloff; el ministro de Seguridad provincial, Sergio Berni; el intendente de Almirante Brown, Mariano Cascajares; y el presidente de YPF, Pablo González, entre otros funcionarios y otras funcionarias provinciales y municipales. ■

PRECIO ÚNICO PARA EL COMBUSTIBLE



El senador nacional **Dalmacio Enrique Mera Figueroa** presentó un Proyecto de Ley que prevé unificar el precio de los combustibles expendidos en todas las estaciones de servicio de YPF de todas las provincias, lo cual resolvería una situación que afecta especialmente a los transportistas del norte del país.

“A partir del primer día del mes siguiente al de la publicación de la presente Ley, el precio de venta al público de cada tipo de combustible que sea expedido en las estaciones de servicios de la empresa con participación estatal mayoritaria YPF S.A. deberá ser el mismo en todo el territorio nacional”, expresó el primer artículo del proyecto.



En consonancia con la andanada de iniciativas que lleva adelante el Gobierno para contener la inflación, el senador nacional por la Alianza Frente para la Victoria, Dalmacio Mera, presentó un Proyecto de Ley (ver al pie) tendiente a homogeneizar el precio de los combustibles en todas las Estaciones de Servicio YPF del país.

En los fundamentos, el senador por Catamarca refirió al artículo 1° de la ley 26.741, que permitió recuperar YPF S.A. como empresa de bandera, que especificaba que la medida se tomó «a fin de garantizar el desarrollo económico con equidad social, la creación de empleo, el incremento de la competitividad de los diversos sectores económicos y el crecimiento equitativo y sustentable de las provincias y regiones». Mientras que la norma iría en consonancia con las medidas sobre las

que avanza el Gobierno Nacional para controlar la inflación, el legislador del Frente de Todos afirmó que la realidad actual en relación a los precios de los combustibles constituye un hecho que atenta contra el sentido de promover el desarrollo del interior del país.

“Ocurre algo paradójico, existe un esquema de precios regresivo en términos de desarrollo por el cual los habitantes y productores de la jurisdicción más rica del país pagan el combustible hasta un 12 por ciento menos que los habitantes de otras provincias”, expresó.

Puso el acento en que *“los productores de las economías regionales del*

ACCESORIOS PARA TANQUES Y SURTIDORES

eSea www.eSeaargentina.com.ar

WEBPedidos
Gestión On Line de presupuestos

Ingrese a nuestra web, seleccione los productos que necesite y reciba su presupuesto on line.

REGISTRATE
PEDI TU
COTIZACION
RECIBILA
EN TU MAIL

11-5997-0300

@ ventas@aryesargentina.com.ar
CALIDAD -PRECIO -STOCK

TUBERIAS FLEXIBLES

ZEPPiNi
ECOFLEX

NOA deben pagar por el gasoil que utilizan como insumo para el desarrollo de su actividad prácticamente un 10% más que un empresario que compra el gasoil a un proveedor radicado en Capital Federal”.

Petroleras e YPF

Reconoció que “algunas petroleras argumentan que el diferencial de precios se debe al mayor costo de transporte del combustible desde las refinерías hasta las estaciones de servicio”, el senador, basándose en datos y declaraciones de actores del sector, explica que “las razones se deben a decisiones de las empresas petroleras y no esencialmente a los costos de transporte”.

Mera puso el énfasis en que “las diferencias de precios se evidencian en un momento donde las empresas petroleras cuentan con total libertad para fijar los valores de venta al público, situación que no han tenido anteriormente. El menor control del Estado posibilita una mayor arbitrariedad por parte de las empresas para estipular mayores precios en aquellos lugares donde existe menor cantidad de expendedores”.

Ante esa situación y para corregir estas “asimetrías”, Mera apela a la herramienta que tiene el Estado Argentino, de contar con YPF SA

“como una empresa de bandera que posee la capacidad de incidir en el precio de venta al público, debido a que posee con una participación en el mercado superior al 50 por ciento”.

“Si bien YPF jurídicamente es una S.A., la misma realiza una actividad declarada de interés público y el Estado posee la capacidad para formar la voluntad societaria conforme a la mayoría accionaria que conserva”, destacó el senador por Catamarca para que la petrolera unifique el valor de los combustibles en todas la expendedoras de bandera del país, tal como han reclamado con poco éxito los transportistas. ■

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Kefren tiene la solución a los problemas que se le presentan. Servicio, calidad, precio permanente, entrega inmediata, consultas de libre consulta y asesoramiento. Información permanente de los novedades del mercado, repuestos y mantenimiento. Disponibles de todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren garantiza a todo el momento de acuerdo para Estaciones de Servicio y Repuestos a todos a través de nuestra página web de datos actualizados por medio de nuestro equipo de campo electrónico interactivo.

PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES

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



GP GREAT PLAINS INDUSTRIES

PIUSI

BOMBAS ESPECIALES DE AVIACION **MEJORADOR PARA PUNTA DE SURTIDOR** **PROPS 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 METER + FILTER**

KEFREN ACCESORIOS PARA ESTACIONES DE SERVICIO AGRO E INDUSTRIAL KEFREN ARGENTINA S.R.L.

Chilavert 1020 (1772) • Villa Celina • Pcia. de Bs. As. • Rep. Arg.
Tel.: (54-11) 4442-0112 // 4622-9857/2853 // 4462-5003 • Fax: (54-11) 4622-9857 // 4442-0112
kefrenargentina.com.ar • kefren@netizen.com.ar

www.kefrenargentina.com.ar





NOVEDADES SOBRE RUEDAS

Por: David Gil // Fuentes: Adefa, Acara, CCA

Esta nota es presentada por



Según informó la Asociación de Fábricas de Automotores (Adefa), la industria argentina, en cuanto a producción y exportación de vehículos, registró en septiembre los volúmenes más altos. La producción de autos alcanzó 43.535 unidades en septiembre, marcando una suba del 35,4% frente a las 32.149 del mismo mes de 2020, y una suba del 13,5% respecto de agosto, cuando se fabricaron 38.362 vehículos. Con respecto a los patentamientos, la Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA), informó que en septiembre se patentaron 31.681 vehículos, un 9,5% menos que en el mismo mes del pasado año, y un 0,5% menos que en agosto de 2021.

Así, el acumulado anual llegó a 307.246 patentamientos; un 23,1% más que en los primeros nueve meses del 2020, castigados por cierres estrictos por la pandemia.

Pasando a los vehículos usados, la Cámara del Comercio Automotor (CCA) afirmó que será ardua la tarea de mantener los 40 mil puestos de trabajo que las 12 mil agencias de autos usados sostienen en toda la Argentina sin un auxilio del Gobierno.

La venta de autos 0 km hoy, está en baja por la falta de stock en los concesionarios

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



La CCA informa que debido a la falta de stock de 0 km, algunos autos usados con pocos kilómetros cuestan igual o más que el mismo modelo nuevo de fábrica, tomando como referencia la lista de precios de las automotrices.

Este año se transfirieron 1.245.261 de autos usados, representando un crecimiento del 17,7% con respecto al período enero-septiembre del año pasado (1.057.230). En septiembre se vendieron 161.220 unidades, un 1,4% más que en septiembre de 2020 y un 5,1% más que en agosto de 2021. ■

Kits VERISYM
Para detectar adulteraciones en los combustibles

Recupere el costo de los reactivos Verisym

Billingham 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

EL INTI ESTÁ REALIZANDO VERIFICACIÓN DE SURTIDORES

Esta nota es presentada por

ESTACION DE SERVICIO ACTUAL Digital



Fuente: FEC Federación de Entidades de Combustibles

El Instituto Nacional de Tecnología Industrial realiza controles metroológicos a aquellos instrumentos de medición que se encuentran reglamentados bajo la Ley 19.511/72 de Metrología.

Estas revisiones obligatorias son desarrolladas en el campo de la metrología legal, una herramienta orientada a garantizar la corrección y equidad en las transacciones comerciales, como así también asegurar la salud de la sociedad y la protección del medio ambiente.

Su función es la de proteger los intereses de todos los actores que participan en una transacción, es por ello que se debe rechazar un instrumento de medición que perjudique tanto al comerciante como al



comprador. En nuestro país se encuentran reglamentados actualmente veintiún instrumentos de medición.

La mencionada Ley prevé controles durante toda la vida útil del instrumento, abarcando controles previos a la comercialización por parte del fabricante o importador, hasta controles periódicos de instrumentos en uso.

Para el caso de los surtidores de combustible líquido, antes de su comercialización el fabricante o importador debe suministrar prototipos y documentación técnica del equipo al INTI para que éste realice la evaluación técnica para la aprobación de modelo. En este control no solo se verifica que el instrumento satisfaga los requisitos metroológicos, sino que además se comprueban aspectos inherentes a la seguridad

de los instrumentos. Cuando los resultados de esta evaluación satisfacen los requisitos normativos, la Secretaria de Comercio Interior otorga un código de aprobación de modelo, lo que habilita su comercialización.

Cada vez que se vende un nuevo surtidor, se debe realizar la verificación inicial del mismo, en este control denominado “*verificación primitiva*” cuando es efectuado por el INTI o “*declaración de conformidad*” cuando es efectuado por el fabricante o importador, auditado por el INTI y supervisado por la Secretaria de Comercio. De esta manera, se

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**

evalúa técnicamente que el surtidor comercializado se encuentre dentro de los errores tolerados, como así también, que concuerde con el modelo aprobado. Este certificado tiene una vigencia de un año.

A posteriori -y a requerimiento del titular del instrumento- el INTI efectúa la verificación periódica del surtidor, la misma posee una vigencia de un año. Para el caso de las verificaciones, en caso de satisfacer los requisitos técnicos metrológicos, se precinta el instrumento en aquellos puntos documentados en la aprobación de modelo y todo otro elemento cuyo desmontaje o desajuste podría alterar las características metrológicas, sin que estas alteraciones sean claramente visibles.

De acuerdo a lo informado por el organismo en lo que va del año, el INTI lleva realizadas 14.171 verificaciones de mangueras de surtidores de combustible líquido, lo que equivale aproximadamente a unos 2400 surtidores. Si bien este número es menor en comparación a otros años, fundamentalmente debido a la pandemia por COVID 19, desde el mes de julio se encuentran operativos los once móviles especiales contruidos para la realización de verificaciones en las sedes de INTI Miguelete (Buenos Aires), Chaco, Córdoba, Mar del Plata, Mendoza, Neuquén, Rafaela, Entre Ríos y Salta. ■

EL CONSUMO MUNDIAL DE BIOCOMBUSTIBLES AUMENTARÁ ESTE AÑO

Esta nota es presentada por



Fuente: FEC



El consumo mundial de biocombustibles registraría este año un aumento de entre 5% y 8%, en relación a 2020, impulsado por políticas públicas que autorizan y, en muchos casos, promueven su uso, afirmó hoy el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

En su «Atlas de los biocombustibles líquidos 2020-2021», el organismo internacional especializado en agricultura del Sistema Interamericano consideró que «los biocombustibles líquidos se han convertido en una

importante herramienta para la descarbonización del transporte terrestre».

Asimismo, indicó que el sector agropecuario «aporta las materias primas fundamentales para industrializar y producir esos combustibles biológicos más amigables con el medioambiente». De acuerdo al informe, la producción y el consumo de biocombustibles líquidos se redujo de forma importante en el 2020, debido a las restricciones a la movilidad y a la caída en la actividad económica.

Sin embargo, destacó, los datos sobre el primer semestre de 2021 muestran una recuperación relevante luego de que entre 2000 y 2019 la producción y el consumo de biocombustibles líquidos se multiplicara por 11.

En 2020 las materias primas más utilizadas en la producción de biodiésel fueron los aceites vegetales, entre ellos el de palma (32 %), el de soja (26 %) y el de colza (15 %). El 27% restante corresponde a otras materias primas, como los aceites vegetales usados, las grasas animales y otros aceites vegetales vírgenes, entre ellos el de girasol.

En forma análoga, el maíz y la caña de azúcar fueron las materias primas más utilizadas en la producción de bioetanol, con una participación de 63% y 30%, respectivamente. Este año, afirmó el IICA, la disminución en las restricciones de movilidad vehicular en compa-



ración a 2020 permitió que el consumo de biocombustibles líquidos despegue en la Unión Europea, Estados Unidos, Indonesia, India y la Argentina.

Según el organismo, el creciente consumo de biocombustibles es impulsado por «la formulación de políticas públicas que autorizan y, en muchos casos, promueven su uso».

En este sentido, uno de los instrumentos más utilizados por los países es la reserva de cuotas de mercado: En 2020, 65 países establecieron mandatos con distintos grados de rigidez y cumplimiento. En

la actualidad los biocombustibles líquidos se siguen afianzando como parte de una transición más limpia dentro de un paradigma de movilidad basado en la combustión interna.

Mientras comienzan a desarrollarse nuevos paradigmas de movilidad (electromovilidad, propulsión por hidrógeno, etc.), los biocombustibles constituyen una alternativa ambientalmente más sostenible que los combustibles fósiles, sin grandes cambios técnicos. Adicionalmente, permiten agregar valor y diversificar la producción agropecuaria, generando empleo e impactos económicos positivos en los productores rurales, concluyó el trabajo. ■



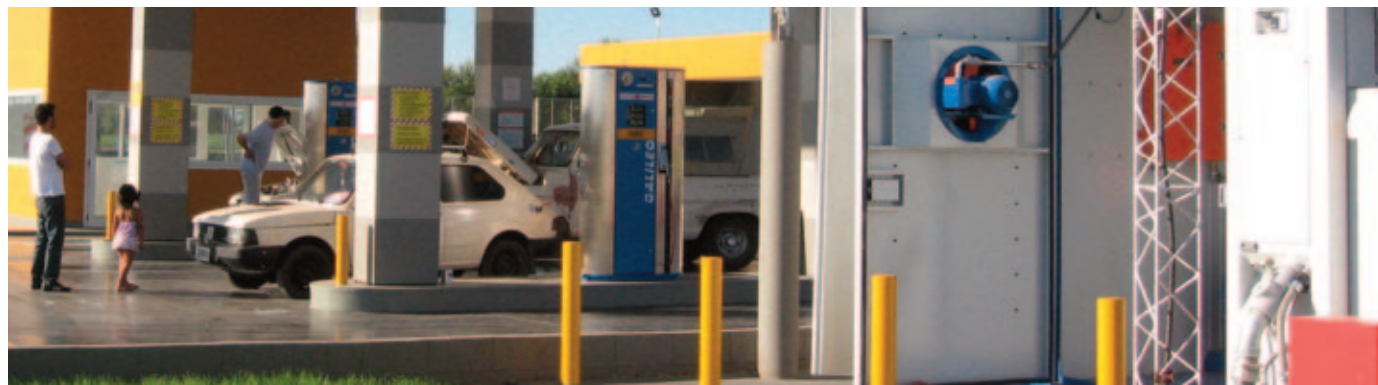
ALERTAN FALTA DE SUMINISTRO DE GNC

Fuente: Agenda Energética



ENARGAS les transmitió a los estacioneros presentes en una reunión virtual, su compromiso para definir acciones sobre una serie de suspensiones de abasto del fluido, decididos unilateralmente por algunas distribuidoras, luego de un accidente imprevisto en un ducto de la distribuidora TGN.

Nuevamente los dueños de estaciones de servicio de GNC levantaron sus alertas sobre un hecho que por distintas causas se viene repitiendo en los últimos tiempos y que denunciaron que los perjudica no solamente en la disponibilidad de producto para vender, sino en “la seguridad jurídica y operativa”.



Al respecto, el empresario Alejandro Di Palma, de los Estacioneros Autoconvocados, expresó que *“no podemos aceptar que suceda lo que se dio en los últimos días, cuando nos comunicaron por teléfono sin justificativo alguno que debíamos reducir a cero el expendio de GNC”*.

Como respuesta, las autoridades del ENARGAS se comprometieron a aplicar las normas de regulación, que impidan el hecho de que cada distribuidora define por su propia cuenta, sin aviso previo, protocolo ni procedimiento alguno, levantar un teléfono y ordenar de manera totalmente informal y sin notificación previa que el estacionero no pueda vender GNC.

Finalmente comunicó que dichas acciones fueron *“caprichosas y como siempre misteriosas”*, ya que tampoco fueron comunicadas de manera fehaciente y documentada, para que todos tengan derecho a la información, especialmente *“en los casos donde se incumplieron contratos en firme, es decir no interrumpibles firmados anteriormente con las estaciones de servicio afectadas”*, sentenció. ■

LA TRANSFORMACIÓN DEL NEGOCIO DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO IRÁ AL RITMO DE LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Esta nota es presentada por



En estos tiempos, hablamos de la Resignificación de las Estaciones de Servicio para transformarse de lugar de paso a espacios de “destino” y encuentro, aunque por ahora sea fugaz y solo para “cargar las baterías” y cuando hablamos de resignificar, hablamos de darle otro sentido a las experiencias, de transformar la realidad para hacerla más placentera.

Si miramos por un momento los mercados internacionales, vemos a las Estaciones de Servicio transformándose para ofrecer una nueva experiencia de consumo a los clientes alrededor de tres grandes tendencias:

Transición Energética: mayor conciencia de los consumidores con la descarbonización de la economía, apoyando la movilidad sostenible.



Cambios en los Hábitos de

Consumo: en las capitales del mundo, el COVID 19 aceleró la transición hacia nuevas formas de consumo, apareciendo nuevas formas de percibir la movilidad, Mobility as a Service (on demand) y el rol de las Estaciones en este nuevo ecosistema.

Acceso a Tecnologías Disruptivas:

Las nuevas tecnologías están habilitando nuevas formas de operar, relacionarse con el cliente y nuevos modelos de negocio.

Transición Energética. Transformando estaciones de servicio en proveedores de energía multimodal

La lucha contra el cambio climático obliga a los países, desarrollados por ahora y algunos pocos en vías de desarrollo, a invertir en fuentes de energía alternativas. Apoyándose en su capilaridad, las Estaciones



de Servicio tienen ante sí el reto de transformarse y erigirse como el punto de abastecimiento para cualquier vehículo de movilidad.

Cambios en los Hábitos de Consumo y nuevas tendencias.

Observamos como ante la necesidad de adaptación a las nuevas tendencias de consumo y movilidad, las Estaciones de servicio han ido añadiendo servicios a sus instalaciones de manera progresiva, aportando valor a un cliente cada vez más exigente y de esta forma incrementar su tráfico.

Con este fin, las estaciones se encuentran actualmente en la búsqueda de nuevas alianzas que le ayuden a transformarse en hubs de servicios para crear entornos agregados que simplifiquen el acceso a un abanico de productos y servicios cada vez mayor.

Nuevo paradigma y próximos retos

El cambio de paradigma que observamos actualmente se resume en la transición del modelo de negocios tradicional de servir al vehículo a un modelo de negocios centrado en la atención al cliente.

Si esta hipótesis es válida y el planteo de transición hacia nuevos modelos de negocio tiene sentido, la pregunta del millón es ¿Cómo evolucionar hacia este modelo futuro? ■

LA RENOVACIÓN DE CONTROLADORES FISCALES

Esta nota es presentada por



Oportunamente, según la Resolución General 4292, se estableció la exigencia de suplantar gradualmente los equipos identificados como de “Vieja Tecnología” por los de “Nueva Tecnología”.

La RG 4444/2018 de la AFIP, estableció que todos los comercios del país deben efectuar el recambio tecnológico de los sistemas de facturación.

La cantidad de controladores fiscales que tenga habilitados el contribuyente marcará los plazos para efectivizar.

La totalidad de equipos de primera generación, deberán ser sustituidos de modo obligatorio por los equipos de segunda generación, de acuerdo a este cronograma:

CANTIDAD DE EQUIPOS DE "VIEJA TECNOLOGÍA" HABILITADOS	FECHAS PARA EL REEMPLAZO DE "VIEJA" A "NUEVA" TECNOLOGÍA
Mayor o igual a cincuenta (50)	1/5/2021 – 30/6/2021
Once (11) y cuarenta y nueve (49)	1/7/2021 – 31/8/2021
Cinco (5) y diez (10)	1/9/2021 al 31/10/2021
Tres (3) y cuatro (4)	1/11/2021 – 31/12/2021
Uno (1) o dos (2)	1/1/2022 – 28/2/2022

SE REALIZÓ SOMOS GULF 2021

Esta nota es presentada por



Por: David Gil // Fuente: Gulf Argentina



DeltaPatagonia, Licenciataria de Gulf para Argentina, organizó un evento interno para su red. Con el objetivo de mostrar el desarrollo del negocio desde su desembarco y los planes a futuro, la primera marca de combustibles del mundo, realizó un evento virtual con los integrantes de la red: Somos Gulf 2021. Participaron empresarios y representantes que conforman la red Gulf Combustibles, junto con directivos, socios, empleados de la compañía y proveedores estratégicos. Además, contó con la participación especial de Mike Jones, CEO de Gulf International, quien abrió el encuentro.

El evento consistió en un recorrido por el crecimiento de la marca en



Argentina, la evolución del negocio junto a los planes de sustentabilidad, las iniciativas y las perspectivas para los próximos años para la marca Gulf Combustibles, de la mano de los gerentes y referentes de DeltaPatagonia.

Algunos de los destacados fueron:

- Presentación de la nueva aplicación y plataforma web Gulf 24.7 para operadores
- Plan de comunicación en medios nacionales y regionales
- Actividades promocionales en punto de venta.

- Identidad Gulf: un plan de capacitación para empresarios y sus empleados.
- Acuerdos con medios de pago para aumentar el tráfico en la estación
- Alianzas con marcas de primera categoría para generar nuevas oportunidades en los Gulf Store en su oferta al cliente.
- Acciones de marketing alrededor de la marca y sus partners, donde se destaca la presencia del equipo McLaren de Fórmula 1.

“Es el primer evento que realizamos para la red y fue realmente especial. No solo por todas las iniciativas que presentamos, sino también por las increíbles devoluciones que tuvimos posteriormente. Muchos mensajes de agradecimiento y gran entusiasmo de parte de todos los empresarios, empleados y proveedores. En conjunto con ellos, estamos construyendo un gran equipo, con mucha gente con talento, espíritu de trabajo y con un objetivo común, sostenidos por una marca con mucha mística y cada vez más conocida en el país”, refirió Juan Martín Oreguy, gerente de Marketing de DeltaPatagonia.

El cierre, sorprendió a los espectadores por completo. Haciendo eco de la alianza de Gulf con la prestigiosa marca TAG Heuer,

DeltaPatagonia lanzó en ese instante la competencia: ES TIEMPO DE GANAR, donde los miembros de la red participarán por alguno de los 10 relojes destinados a esta carrera. La acción estará enfocada en medir de forma cuantitativa y cualitativa la experiencia de compra de los clientes finales de la marca en todo el país.

Gulf Combustibles aspira a alcanzar los 150 contratos firmados en el transcurso de este año y embanderar 100 estaciones de servicio. Al mismo tiempo, también trabaja fuertemente en ampliar su propuesta de valor avanzando en nuevas opciones en lo que respecta a oferta de productos y servicios con marcas líderes dentro de los Gulf Store, y de esta forma seguir generando alianzas estratégicas. ■



**TODOS LOS
SERVICIOS
PARA TU AUTO
EN EL MÓVIL**

PARAMIAUTO.COM
GEOLOCALIZACIÓN DE NEGOCIOS,
MARCAS Y PROMOCIONES



PARAMIAUTO.COM es una empresa de Grupo Faros.
Si querés que tu empresa aparezca en www.paramiauto.com escribinos a consultas@grupofaros.com
Google Play y el logotipo de Google Play son marcas comerciales de Google Inc.