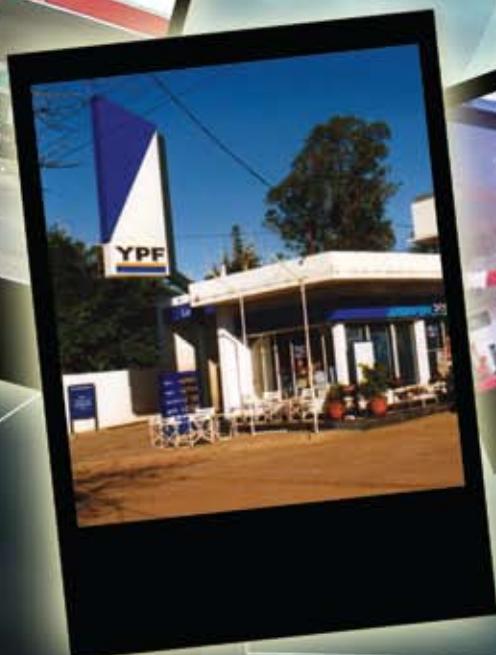




AES



Revista de la Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina
www.notiaes.com



ExpoAES 2008:

TODA LA INFORMACIÓN

...Y PARA NAVEGAR: www.expoaes2008.com

INFORME ESPECIAL

¿CUÁNTAS ESTACIONES DE SERVICIO TIENE ARGENTINA?

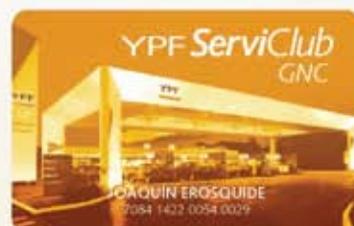
BIOCOMBUSTIBLES:

PREVISIONES PARA EL MERCADO INTERNO

AHORA CARGAR GNC TIENE PREMIO.



Con los consumos que realices en las estaciones YPF GNC adheridas, acumulás puntos que podés canjear por regalos del catálogo YPF ServiClub.



Adherite a YPF ServiClub GNC llamando al **0800-222-1221** o registrándote en serviclub.com.ar. Consultá el listado de estaciones adheridas.

YPF

AES

Sumario

Institucional

Consejo Directivo	2
Servicios Profesionales para los Socios	2
Acuerdo firmado entre AES y SOESGYPE, con adhesión de FOESGRA	4

Editorial

La Reserva de Capacidad en las estaciones de GNC	3
--	---

Información General

Repsol descubre en Perú un gigantesco yacimiento de gas natural	6
Empresa salvadoreña importa diesel venezolano	8
México: aumentaron los precios de la nafta y del diesel	10
Colombia: millonarias inversiones en combustibles y petroquímica en 2008	12
Construirán la planta eléctrica de hidrógeno más grande del mundo	14
Estiman que faltarán biocombustibles para atender la demanda interna	16
ExpoAES 2008 - Primera Exposición y Conferencia Internacional de Combustibles – Biocombustibles – GNC e Hidrógeno	20
Sponsors ExpoAES 2008	22
Entrevista con Daniel Montamat	24
Crece la demanda de expendedoras de agua caliente para estaciones de servicio	27
Ferias y exposiciones: ámbitos favorables para establecer nuevos contactos comerciales y potenciales negocios	30
Importante aumento cercano al 23% en la venta de automotores	32
Comenzaron las presentaciones de las obras relativas a la rejilla perimetral y a la protección catódica	33
Informe Especial: ¿Cuántas estaciones de servicio tiene Argentina?	36

Secretaría de Energía

Ventas al mercado de combustibles líquidos	41
Índice Monitor de Precios Energéticos	42

Enargas

Sujetos del sistema de GNC	43
Operaciones de vehículos a GNC	43

Actualidad Empresarial

Petrobras suma un yacimiento de gas	44
YPF adhiere a las campañas de verano por una conducción segura y responsable	45
YPF alcanzó el récord histórico de procesamiento de petróleo	46
Petrobras lanzó su nuevo website global	47

El cuento del mes

La flor más bella	48
-------------------	----

Revista mensual de la Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina

Dirección y Redacción
Av. Belgrano 3700
Teléfonos: 4957-2711/4931-2765
Fax: 4957-2925
E-mail: aes@aesargentina.com
www.notiaes.com

Director:

Alberto Héctor Vázquez
Presidente de AES

Editor

Dr. Luis María Navas

Colaboración Periodística

Sabrina Pont

Publicidad

Jorge Cravero
Teléfono: 5032-9104
jcravero@aesargentina.com

Diseño

CONTEGAS S.R.L.
Paraná 754 10 A.
Capital Federal
Teléfono: 5032-9104

Impresión

Parada Obiol
Cochabamba 344
Teléfono: 4361-6090

Registro de la Propiedad Intelectual
N. 1.321.592

Revista AES se distribuye -desde 1962- gratuitamente entre los asociados, reparticiones oficiales, entidades colegas, y empresas privadas-nacionales y extranjeras- vinculadas, directa o indirectamente, al sector expendedor.

AES se reserva el derecho de admisión publicitaria, como así también modificar - total o parcialmente- las colaboraciones aceptadas, así como no publicarlas, cuando razones técnicas o de espacio lo exijan. La reproducción total o parcial del material contenido, está permitida si se indica su procedencia.

Las opiniones vertidas en los artículos y/o colaboraciones firmadas, corren exclusivamente por cuenta de sus autores, no implican necesariamente que la publicación de las mismas sea la posición de la Asociación Estaciones de Servicio, ni que avale lo allí expresado.

AES – ASOCIACION ESTACIONES de SERVICIO de la REPUBLICA ARGENTINA

Personería Jurídica (Resolución Ministerial del 14-ABR-1961). Presidente Honorario: Alberto J.M. Da Rocha

Consejo Directivo

Presidente: Alberto Héctor Vázquez

Vicepresidente: José Ciaramella

Secretario: Juan Carlos Madrazo

Prosecretario: Daniel Madrazo

Tesorero: Néstor Martín Barbarulo

Secretario de Actas: Eduardo A. Ramírez

Prosecretario de Actas: Alfredo A. Pagano

Vocales: Alfredo Osorio, Rubén Juiz, Alberto M. Rocatagliata, Daniel Schettino, Alfredo Martínez (hijo).

Revisores de cuentas: Alfonso Noriega y Carlos Fernández

Secretaría Administrativa: Consultas e informes de Lunes a Viernes de 10:00 a 19:00

Av. Belgrano 3700 – (C1210AAR) Capital Federal.

Teléfonos: 4957-2711/4931-2765. Fax: 4957-2925. E-mail: aes@aesargentina.com. Web: www.notiaes.com

SERVICIOS PROFESIONALES para los SOCIOS

Asesoramiento Integral en GNC y Mercado Electrónico de GAS

• Dr. Luís María Navas.

Tel: 5032-9104 - 15-6043-5475

Asesoría Letrada

• Estudio Jurídico de los Dres. Germán Martín

• Irigoyen y Luis Menoyo Urquiza.

Tel. 4371-2194

• Dra. Laura Iris Rosatto.

Tel. 4957-2711-4931-2765

Asesoría Contable Impositiva y de Sistemas

• Estudio Contable del Dr. Juan Carlos Zona.

Tel: 4371-2488

• Contadora María Álvarez. Tel: 4922-4073

Medio Ambiente e Higiene y Seguridad Laboral

• Ing. Susana Caputo y Arq. Carlos Rosas.

Tel: 4775-7250

Asesoría en Trámites Municipales en Capital

• Sr. José Natalio Mártire. Tel: 4431-0613

Asesoría Societaria

• Lic. Horacio Colimodio. Tel: 4545-8646

• Roberto Decarli.

Departamento Técnico de Seguros

• Carlos Braña Tel : 4952-6167

• Julio Alarcon

Las consultas que se formulen en la sede de AES o telefónicamente son gratuitas.

SERVICIO de INFORMES de RIESGOS CREDITICIOS:

Quienes deseen obtener este tipo de informes sobre personas físicas y jurídicas, podrán hacerlo sin cargo alguno mediante nuestra entidad, en virtud del convenio existente con la empresa Decidir S.A. Este servicio podrá ser solicitado por e.mail o telefónicamente.

La Reserva de Capacidad en las estaciones de GNC

Como sabemos, el Decreto PEN 180/2004, modificó sustancialmente la normativa aplicable en las estaciones de carga de GNC.

La Reserva de Capacidad Inicial (RMI), o capacidad de transporte de cada estación, quedó definida de acuerdo a los artículos 23 y 24 del citado Decreto.

El cuadro que a continuación se detalla corresponde a la RMI de todas las estaciones de carga de GNC del país, donde pueden observarse dos columnas: una con la RMI de origen, y la otra con esa reserva de capacidad a sep/2005. Las diferencias se deben a distintos ajustes según la fecha de inicio de actividades de cada estación; así, existen las que nacieron con Servicio Venta Interrumpible GNC y luego, por determinación del ENARGAS, pasaron a ser firmes; y otras, por la venta o cesión de transporte que alguna de ellas

hubiera realizado hasta sep/2005 en concordancia con la Resolución de la Secretaría de Energía N° 606/2004.

Debe destacarse que estos, aproximadamente, 12 millones de metros cúbicos día de capacidad de reserva para todo el segmento del GNC no se corresponden con la venta actual, cuyo volumen es muy inferior a causa de una pronunciada desaceleración en las conversiones de nuevos vehículos, cuya explicación se encuentra, fundamentalmente, en el atraso en los valores de los combustibles líquidos.

Ahora bien, esta RMI constituye un derecho para las estaciones de carga de GNC y así lo ha entendido la Secretaría de Energía. Por lo tanto cada una de las estaciones al conocer la capacidad con que cuenta, sabe también cuáles son sus derechos para proceder a la

venta de GNC. Una nueva subasta se aproxima y este dato es relevante para solicitar el fluido.

La mayoría de las bocas de expendio no cuentan con un contrato de transporte y distribución, salvo aquellas que se fueron habilitando recientemente. Tampoco cuentan con ningún contrato de compra venta de gas suscripto entre la estación y sus proveedores.

Desde AES quedamos a disposición de todas las estaciones para informarles acerca de la capacidad de reserva con que cuenta cada una de ellas.

Dr. Luis María Navas
Editor

DISTRIBUIDORA	RESERVA MINIMA INICIAL [m3./día]	RESERVA CONTRATADA A SEP/2005 [m3./día]	
CAMUZZI	1964996	1863432	
GASNEA	135501	69907	
CENTRO	1543785	1543785	
CUYANA	1073391	1073391	
GASNOR	954820	1159145	
GAS BAN	2429488	2419988	
METROGAS	2557827	2640601	
REDENGAS	66200	66200	
EMGASUD	42000	42000	
LITORAL GAS	821400	1110864	1002412
		SEP-MAY	JUN-AGO
TOTALES	11589408	11989313	11880861

La Resolución de la Subsecretaría de Relaciones Laborales, dependiente del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, N° 220/07, homologó el Acuerdo firmado entre AES y SOESGYPE (al cual adhirió también FOESGRA) con fecha 31/08/07.-

Dicho acuerdo es complementario del CCT 317/99, que continúa vigente en su totalidad, tal como lo ratifican las partes, manteniendo su ámbito de aplicación en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y hasta 60 km. de la misma, para estaciones de servicio y puestos de abastecimiento de todo tipo (líquido, gas y duales).

El acuerdo complementario en su art. 6°, ha incorporado el adicional por tolerancia horaria, por el cual al trabajador que realice planillas diarias de rendición de caja y dinero, al finalizar su respectivo turno, se le reconoce bajo el concepto de compensación por tolerancia horaria, el equivalente al valor de 9 horas mensuales, como compensación por el tiempo adicional.

En el art. 8°. se establece el aporte solidario a cargo de cada uno de los trabajadores beneficiarios del presente Convenio Colectivo a favor de las asociaciones sindicales firmantes, consistente en un aporte mensual del dos por ciento (2%) de la remuneración percibida por todo concepto.

Respecto de los trabajadores afiliados el aporte dispuesto en el presente artículo será compensado, hasta su concurrencia, con la cuota sindical de afiliación.-La parte empresaria se constituye en agente de retención de dichos fondos.

Por el art.10°, se ha fijado el reconocimiento a la capacitación por el cual se establece el pago de una bonificación de un 5% sobre la remuneración básica a los trabajadores que obtengan a partir de la firma del presente, título de Bachiller, Perito Mercantil o Técnico Industrial, y también a quienes obtengan títulos de nivel terciario y/o universitarios.

Con respecto a las remuneraciones correspondientes a la actividad, se agregan al presente las escalas salariales acordadas, de las cuales surge un aumento del 19 % para cada una de las categorías a partir del mes de Febrero de 2007, pagaderos en cuatro cuotas mensuales a partir de Septiembre de 2007. Aquellas empresas que ya hubieran pagado la mencionada retroactividad a Febrero de 2007, o parte de ella, sólo deberán abonar el saldo pendiente, si lo hubiere, en la forma indicada precedentemente.-

En otro orden se acordó un aumento no acumulativo del 5% a partir del 1ro. de Octubre , un 5% a partir del 1ro. de Noviembre y finalmente un 5% a partir del 1ro. de Diciembre de 2007.

El Acuerdo firmado y las escalas salariales a aplicar están disponibles para la consulta de los Socios en nuestra página web: **www.notiaes.com**

Asimismo, recordamos a los colegas expendedores que sigue vigente el art. 29 del CCT 317/99 que establece la contribución patronal del dos por ciento (2%) mensual por cada trabajador, la cual debe liquidarse sobre el salario bruto.

Dicho aporte convencional es obligatorio. El Banco de la Provincia de Buenos Aires (en cualquiera de sus sucursales), es la única entidad ante la cual pueden realizarse los pagos.

Las boletas correspondientes pueden imprimirse desde nuestra página web: **www.notiaes.com**, o bien pueden solicitarse por teléfono o mail a nuestra sede, a fin de que se les remita el correspondiente CD.

Tomasetto Achille, Calidad y Tecnología en GNC.

Una empresa de avanzada que está constantemente pensando y diseñando su propia tecnología electrónica de GNC.

Hoy para Tomasetto Achille, el GNC es aplicable a motos, vehículos livianos de última generación, camiones de diversos usos, buses de pasajeros, grúas elevadoras y otros.



Un producto de calidad internacional.
Un equipo confiable, con servicio post venta.



EXPORTADOR
LIDER



Bienvenido al Futuro del GNC,
Bienvenido a Tomasetto Achille.



Administración y Planta Industrial
José Ingenieros 2250 Beccar, San Isidro / B1643FQT
Provincia de Buenos Aires, Argentina
Teléfono: (54 11) 4892-1200
Fax: (54 11) 4892-1250



**Tomasetto
Achille**

www.tachille.com

Repsol descubre en Perú un gigantesco yacimiento de gas natural

Tras el duro trance del año 2006, cuando la compañía se vio obligada a anunciar la revisión y recorte de sus reservas, los anuncios sobre hallazgos nuevos yacimientos de gas y de petróleo se suceden. El último, que supera al anunciado en diciembre en Bolivia, se ha registrado en Perú.

Se trata de una bolsa de gas natural, en el departamento de Cuzco, pozo Kinteroni XI (Perú), en el que se presume la existencia de 56.000 millones de metros cúbicos de gas natural (56 bcm). Es el equivalente al consumo anual de dos años de España. Y lo que es más prometedor, el yacimiento -propiedad de Repsol en un 41%- está acompañado por petróleo. Y eso puede ser, según apuntan fuentes de la compañía, el preludio de nuevos e importantes anuncios sobre hallazgos en el país.

El yacimiento, con 22 kilómetros de longitud, pertenece también a la brasileña Petrobrás (35,15%) y a la compañía local Burlington Resources Perú (23,85%). Sin embargo, esta última participación está en proceso de adquisición tanto por la petrolera española como por la brasileña. Falta la aprobación formal de las autoridades

peruanas. Petrobrás, de hecho, ya insinuó en diciembre pasado un futuro anuncio de gran descubrimiento en sociedad con la petrolera española.

Para Repsol, los hallazgos de gas y petróleo en la región (Golfo de México, Brasil) son algo más que una buena noticia. En el caso de Perú, se da la circunstancia de que, con Argentina, es el único país en el que Repsol desarrolla toda la cadena del negocio de los hidrocarburos. Está presente en la explotación de gas natural, en el gas licuado, en la exploración y en el refinado y el marketing, con 230 estaciones de servicio en el país. Repsol, además, ganó el pasado año el concurso internacional para suministrar gas natural licuado desde el área de Camisea (en la que se encuentra el nuevo pozo de gas peruano) a la terminal de gas mexicana de Manzanillo.

El propio presidente de Perú, Alan García, se encargó de subrayar la importancia del descubrimiento. Desde la capital peruana y en visperas de viajar a España, García calificó de positivo el hallazgo y subrayó que contribuirá a un mayor desarrollo del país andino. Para García, las nuevas reservas contribuirán a "consolidar una cultura

y una producción de gas en Perú" para independizarse del petróleo, aumentar el consumo interno, especialmente en la industria petroquímica por "varios decenios" y fomentar la comercialización de gas en el mercado internacional.

No obstante, el hallazgo no tuvo repercusión positiva en Bolsa para Repsol. En lo que va de año, los títulos de la petrolera han retrocedido un 1,19%.

Fuente: Diario El Mercurio, Chile.

CGS Compressors Gas Service SRL



Service Autorizado

- Técnicos especializados en compresores Knox Western (USA) y surtidores Compac (Nueva Zelanda)
- Repuestos originales



Oficina y Taller: Crespo 2963 (1437) Capital Federal. Tel / Fax (5411) 4918-8962 • 4919-9128. Tel. Guardia: 4996-3000
E-mail: ventas@cgs.com.ar / serviciotecnico@cgs.com.ar / www.cgs.com.ar

Súmese al mundo GNC
con muy poco espacio
(y poco dinero)

Nanobox®



- Alto Retorno de Inversión.
- Instalación fácil, rápida, y económica.
- Mínimo espacio
- No requiere bunker
- Dos mangueras de carga
- Sistema de Carga Rápida.
- Mantenimiento sencillo y de bajo costo.
- Seguridad y confiabilidad operativa.
- Simple de Operar.
- Carga hasta 250 vehículos por día.
- Venta, Leasing o alquiler

Comuníquese al 4712-8000 (Ventas compresores)
O por email a info@galileoar.com
www.galileoar.com



GALILEO

En GNC, una solución para cada una de sus necesidades

Información General

Estaciones en Latinoamérica

Empresa salvadoreña importa diesel venezolano

La empresa de economía mixta Alba Petróleo de El Salvador ha iniciado la importación de diesel venezolano, que comercializa a un menor precio que el traído por empresas extranjeras, confirmó una fuente de la entidad.

Actualmente hay seis estaciones de servicio que comercializan el diesel a un precio de 3,38 dólares por galón (3,8 litros). El diesel es comercializado por estaciones expendedoras de "bandera blanca", llamadas así por no tener emblemas de las empresas extranjeras que importan los combustibles al país. Las estaciones, cinco ubicadas en municipios de la zona metropolitana y una en el departamento oriental de Usulután, venden el combustible a un precio menor que el resto de estaciones que lo compran a las trasnacionales.

Según la Asociación Salvadoreña

de Distribuidores de Productos de Petróleo (ASDPP), que aglutina a dueños de gasolineras, el precio del diesel se cotizó la semana pasada a un promedio de 3,65 dólares por galón y aumentó seis centavos a partir del lunes.

En El Salvador los dueños de las estaciones de servicio se quejan de que a consecuencia del libre mercado y del dominio de las empresas extranjeras las bajadas en el precio de los combustibles cotizado internacionalmente no son aplicadas fielmente en el país.

La empresa mixta fue constituida a principios de 2006 por alcaldes de municipios que gobierna el Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN, izquierda) y la estatal Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), como parte del

programa Petrocaribe que impulsa el presidente venezolano, Hugo Chávez.

Según diversos informes, el primer cargamento de diesel fue por 75.000 galones e ingresó entre el 23 y 31 de diciembre pasado, mientras que otros 200.000 galones ingresaron a principios de esta semana.

El diesel ha sido comprado directamente a Venezuela pero almacenado en puerto Corinto, Nicaragua.

La empresa inició operaciones el año pasado con la comercialización de lubricantes también importados desde Venezuela.

Fuente: Diario El País, de España.



GRUPO BRAN S.A.

**LIDERES EN EQUIPAMIENTO
GASTRONOMICO
PARA ESTACIONES DE SERVICIOS**



**DISEÑO - ASESORAMIENTO - PROVISION
CALIDAD - GARANTIA - COMPROMISO**

**Dirección: Moldes 4870 - Villa Martelli
(CP: 1603) - Buenos Aires -
Tel: 011-4709-9133 / 9136 / 5421
grupobran@grupobran.com.ar
www.grupobran.com.ar**





**Cosmética
del automotor**

**PRODUCTO
ARGENTINO**
REGISTRADOS EN VARIOS PAISES



Fragancias exclusivas y duraderas!
DISEÑOS Y MARCA REGISTRADOS

PRESENTACION
X 36 UNIDADES



Tel: (54 11) 4736.1414 / 2687 - Fax: (54 11) 4740.8481
info@walkerargentina.com.ar - www.walkerargentina.com.ar

México: aumentaron los precios de la nafta y del diesel

Para los mexicanos, la cuenta de enero ya empezó. El domingo 6 de enero entró en vigor el aumento gradual y mensual de la nafta y el diesel, y con ello se prevé que aumenten casi todos los productos de consumo.

Sin embargo, la Secretaría de Economía y la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD) firmaron el "Plan Familiar 2008", que consiste en reducir los precios de más de 300 productos básicos, y el cual durará hasta finales de marzo.

Para la mayor parte de los analistas económicos, no existe mayor preocupación por estas presiones inflacionistas, pues consideran que la economía mexicana está preparada para enfrentar este aumento. Según Adolfo Albo Márquez, economista jefe para México del banco BBVA-Bancomer, "el aumento de precios es un fenómeno a nivel global, y es algo que está ocurriendo desde hace algunos años".

Los aumentos a nivel internacional se han visto en el petróleo, los productos básicos, y últimamente, en el acero, comenta en entrevista para BBC Mundo.

No es un problema exclusivo de México, considera Albo, "incluso si

vemos a otros países, en los últimos meses los índices de inflación han tenido un mayor impacto que en México".

Y pone como ejemplo el caso de España, donde la inflación dio un salto del 2,5% a algo más de 3,5%, o Chile, que hace 14 meses tenía una inflación de 3% y ahora está arriba del 6%.

En México la inflación está más controlada y eso se explica porque se corrigieron elementos para lograrlo como reducir el déficit público, desregulación económica, apertura comercial.

"La economía mexicana está siendo un poco más madura. Se están agregando medidas adicionales para que el 'gasolinazo' -como se le llama en México al aumento de la nafta- no afecte tanto", asevera Albo. "Vamos a ver todavía presiones de inflación en el primer semestre del año, y se ubicará por arriba de 4%".

El Banco central de México informó que la inflación anual del país durante el 2007 fue de 3,76%, lo cual está dentro de las metas planteadas por este organismo.

Para los consumidores, el miedo a que aumenten los precios está latente, y les preocupa que los salarios no crezcan en la misma medida.

Fuente: BBC Mundo



Protección Catódica

Contratos para gestión de Prorroga ante la Secretaria de Energía

www.selec-ee.com.ar info@selec-ee.com.ar

Tel 0223 4759934 / 155356857

Uruguay 3086

Mar del Plata



La trayectoria asegura
tener luz verde siempre

SEGURO
CAUCIÓN
FACTO

Seguros de caución **El Surco** el respaldo de más de 80 años de trayectoria

Seguros acordes a resoluciones vigentes dictadas por organismos públicos.

Para más información comuníquese con El Surco al (011) 5252 -1674
o contacte a su productor de seguros.



EL SURCO
Compañía de seguros S. A.
Fundada en 1925

Colombia: se esperan millonarias inversiones en combustibles y petroquímica en 2008

La dinámica en los negocios que mostró el año 2007 en Colombia podría extenderse a este año. Para comenzar, hay varias ventas de empresas públicas en camino y se concretarán algunas transacciones que quedaron pendientes el año pasado.

Los proyectos que se concretarán o que se iniciarán en el 2008, ejecutados por firmas nacionales o extranjeras y que incluyen ampliaciones, licitaciones y privatizaciones, suman cerca de 41,6 billones de pesos colombianos.

Con base en este panorama, el ministro de Hacienda de Colombia, Óscar Iván Zuluaga, ha asegurado que el crecimiento económico de ese país no está amenazado pues

se sustenta en la inversión y la confianza internacional. Según él, cuando empezó este gobierno (2002), la inversión constituía el 13 % del PIB, mientras que el año 2007 cerró en el 28 y este año se mantendrá.

Se espera que en el primer semestre el Gobierno ponga en marcha un nuevo esquema de subastas para adjudicar al sector privado los proyectos de generación hídrica y térmica de energía que requerirá Colombia desde la próxima década. Las inversiones estimadas son de 10 billones de pesos.

El mes próximo se debe definir la venta en bloque de las electrificadoras de Cundinamarca, Boyacá (Ebsa), Santander, Norte de Santander y Meta. El negocio tiene un

valor mínimo de un billón de pesos y cinco interesados: Codensa, EPM, Comercializar, Enertolima y Vergel y Castellanos S.A.

Entre los proyectos de biocombustibles se destaca Etanol Caribe Colombiano: tres plantas (Bolívar, Córdoba y Sucre) a un costo de 684.000 millones de pesos. Lo promueven los gobiernos de Colombia y E.U., la OIM, Ethanol Consortium Board y Controlsud Internacional Group. Campos Chilenos y socios colombianos han anunciado inversiones en el sector por 540.000 millones.

En el sector petroquímico, a finales del 2007 se acordó un movimiento que debe concretarse este año: la venta de Polipropileno del Caribe (Propilco), del Grupo Sanford,



El Emporio del Tanque

Fabricación y Comercialización de Tanques y Equipos Industriales

Compra-Venta de tanques y Equipos Industriales usados reacondicionados - Servicios Ambientales

a Ecopetrol, por 1,34 billones. Su principal materia prima es el propileno, un subproducto del petróleo. La ampliación de la refinería de Cartagena, que costará cerca de 4 billones de pesos y se iniciará este año, le permitirá doblar su producción, que pasará de 75.000 barriles de crudo procesados por día a 150.000.

Otra obra de infraestructura que se pondrá en marcha será un oleoducto de 230 kilómetros para transportar el crudo de los campos Rubiales y Pirirí (Meta). Será ejecutado por Ecopetrol y Petrorubiales y costará 600.000 millones.

Fuente: Diario El Tiempo, Colombia.

**PARA ESTAR PRESENTE
EN ESTAS PAGINAS,**

**CONSULTE NUESTRO
DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD**

AES

**JORGE CRAVERO
5032-9104**

jcravero@aesargentina.com

**NUEVO
¡MODELO!**

ENTREGA
100 LITROS
DE AGUA
CALIENTE

DAC Y MINI DAC

- Monedero programable
- Elementos de última generación.
- Recuperación rápida, muy bajo consumo de corriente eléctrica.
- 60 o 30 litros por hora dependiendo del modelo.



SD 12: DUCHAS

- Caja monedero, display digital para visión minutos y segundos. Prácticamente inviolable.
- Totalmente programable en tiempo de uso, produciendo un gran ahorro en consumo de agua, gas y desagote.
- Cada caja comanda una ducha.
- Opción: Calefón con sistema de calentamiento directo.

SENESE
SISTEMAS PREPAGOS

SENESE SNS sistemas Prepagos
SAN MARTÍN 1333
(2630) FIRMAT- STA. FE. ARGENTINA
www.senesesns.com.ar

La instalación forma parte de un proyecto más amplio de desarrollo de energías limpias Construirán la planta eléctrica de hidrógeno más grande del mundo

Abu Dhabi, ciudad capital de los Emiratos Árabes Unidos (EAU) y uno de los mayores productores de petróleo del mundo, invertirá 15.000 millones de dólares en la primera fase de un ambicioso emprendimiento que tiene como objetivo global emplazar la primera metrópoli libre de carbono del planeta. La construcción de una importante planta eléctrica de hidrógeno es una de las acciones que incluye la iniciativa.

A mediados de enero, el jeque Mohamad bin Zayed Al Nahiyán, príncipe heredero de Abu Dhabi, anunció durante la inauguración de la “Cumbre Energía del Futuro” celebrada en ese emirato que desembolsará 15.000 millones de dólares para producir energía solar y de hidrógeno, así como en proyectos de desarrollo, industria, educación y en la investigación sobre energías limpias.

Según la información publicada por la agencia internacional de noticias EFE, el príncipe también comentó durante la conferencia sobre energías renovables que la inversión formará parte de la Iniciativa Masdar, que es una empresa creada para desarrollar energía limpia y sostenible. No detalló, sin embargo, ninguna fecha concreta para la realización de la idea.

“Vamos a crear la ciudad Masdar, la primera ciudad libre de carbono del mundo”. Con esas palabras, jeque Mohamad, quien también es vice comandante general de las Fuerzas Armadas de Abu Dhabi,

definió el ambicioso emprendimiento.

El capital que se planea invertir será destinado al desarrollo de infraestructuras y mano de obra, además de los proyectos de energías renovables ya mencionados, entre los que se incluyen una planta de energía solar y la instalación más grande del mundo para la producción de energía del hidrógeno con capacidad de 500 megavatios. Abu Dhabi es uno de los siete reinos de la Federación de los EAU creada en 1971 e integrada también por Sharja, Ajman, Om Quain, Al Fujeira, Ras al Jaima y Dubai, que es la capital comercial del país. EAU, uno de los principales miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), ha firmado recientemente un contrato con Francia para establecer cuatro plantas, por valor de 4.000 millones de euros, para desalar agua y generar electricidad, y estudia desarrollar su propio programa de energía nuclear civil.

Una ciudad sustentable

El gran emprendimiento incluye planes para empezar a construir una ciudad con emisiones de carbono cero y residuos cero de hasta 15.000 residentes en el desierto en el primer cuarto de este año. “Lograr una ciudad de carbono cero es factible”, aseguró el sultán Al Jaber, ejecutivo de Masdar (o Compañía de Energía Futura del Abu Dhabi). Para el directivo, todas las tareas que comprende el gran proyecto posicionarán a Abu

Dhabi como el líder en el mercado de la energía limpia.

A largo plazo, el proyecto albergará a 50.000 personas. La ciudad está siendo diseñada por el estudio del arquitecto británico Norman Foster.

“Se trata de un proyecto extremadamente ambicioso”, explicó Gerard Evender, socio superior del gabinete de arquitectura de Lord Foster en Londres, que ha trabajado con su equipo en el desarrollo de la iniciativa durante nueve meses. “Nos invitaron a diseñar una ciudad de carbono cero. Para este lugar adusto, necesitamos retroceder en la historia y fijarnos en cómo se adaptaban los antiguos emplazamientos a sus entornos”.

De acuerdo a los datos difundidos por EFE, los edificios se apiñarán como en una ‘kashba’ y el sistema de refrigeración procederá de torres eólicas que recogerán las brisas del desierto y expulsarán el aire caliente.

Asimismo, ningún edificio superará las cinco plantas de altura y la ciudad estará orientada de noroeste a suroeste para obtener un equilibrio óptimo de luz solar y sombra.

Se parecerá a numerosas ciudades construidas en la época de los carruajes de caballos. La mayoría de las carreteras tendrán sólo tres metros de ancho y 70 de largo a fin de conseguir desarrollar un microclima que mantenga el aire en movimiento. Los techos permitirán que entre el aire y prote-

gerán el interior del fuerte sol en verano.

Nadie se encontrará a una distancia superior a los 200 metros del transporte público y las calles darán a plazas con galerías y fuentes. “De ninguna forma intentamos imponer una arquitectura estándar internacional en Masdar. Nos esforzamos por conseguir un equilibrio de luz y calor”, explicó Evenden. “Esta zona padece únicamente tres meses de calor extre-

mo, y el resto del año es bastante húmeda”.

El equipo de diseñadores de Foster mostró a la prensa internacional cómo comenzaron a darle forma a la nueva ciudad. “Comenzaremos con una inmensa estación de energía solar que proporcione la energía suficiente para construir la ciudad. Cerca del 80% del espacio de los tejados se utilizará para generar esa energía, y dado que esperamos que la tec-

nología mejore según la vayamos construyendo, esperamos poder eliminar posteriormente la planta de energía solar. Digamos que tomaríamos prestada la energía del exterior, pero estamos intentando demostrar que será posible generarla toda dentro de los confines del emplazamiento”, describieron los especialistas.

AJB *Protección Catódica*

A. Javier Bustos



- PROTECCION CATODICA
- PUESTAS A TIERRA
- PROYECTOS Y SERVICIOS

**Nos dedicamos a brindar
un servicio de calidad**

Tel/Fax: (0351) 4284908 - Cel. (0351) 155182911. E-mail: ajbustos@argentina.com
Paraná 537 Piso 12, D "A" - (5000) - Córdoba - Argentina

Biocombustibles: las perspectivas para el mercado argentino

Estiman que faltarán biocombustibles para atender la demanda interna

Aunque se calcula que la Argentina va a contar para 2010 con un complejo industrial que elaborará 2,2 millones de toneladas anuales de biocombustibles, se prevé que no se podrán abastecer las necesidades del mercado interno porque la totalidad de esa producción está reservada a la exportación. Según la Asociación Argentina de Biocombustibles e Hidrógeno, se debería contemplar la posible modificación de la Ley 26.093 que regula al sector porque no brinda la seguridad tributaria y jurídica que requieren los inversores a la hora de encarar iniciativas destinadas a responder a los requerimientos locales.

La sanción de la Ley 26.093 del Régimen de Regulación y Promoción para la Producción y Uso Sustentable de Biocombustibles en abril de 2006 fue el puntapié que dio apertura a importantes proyectos destinados a la elaboración de los carburantes alternativos. No obstante, se estima que todo lo que se prevé producir con los emprendimientos que se empezaron a

poner en marcha se comercializará en el exterior. Es decir que, hasta el momento, no se vislumbran iniciativas significativas abocadas a atender la demanda local.

La Ley de Biocombustibles establece un corte obligatorio de un 5% de biodiesel en el gasoil y el mismo porcentaje de bioetanol para las naftas a partir de enero de 2010. De acuerdo a lo que instaura la norma, se precisarán aproximadamente de 690.000 toneladas anuales de biodiesel y 175.000 de bioetanol para dentro de dos años.

Si bien la Argentina podría responder a esas necesidades del mercado interno ya que se calcula que va a contar con un complejo industrial que elaborará 1,7 millones de toneladas anuales de biocombustibles para fines de 2008, o principios de 2009, y alcanzará las 2,2 millones de toneladas para fines de 2010, no va a ser posible porque la totalidad de esa producción está reservada a la exportación.

Hasta fines de 2007, la Secretaría de Energía contaba con siete plantas elaboradoras de biodiesel aprobadas en cuanto a seguridad, calidad del producto e impacto ambiental. Se prevé que esos proyectos, que fueron puestos en mar-

cha por las firmas Vicentín, Energía Sanluisense Refinería Argentina, Soy Energy, Renova, Biomadero, Biodiesel y Advanced Organic Materials, generarán en total unas 400.000 toneladas del biocombustible por año, pero todos están orientados a producir para vender en el extranjero.

Con respecto al escenario previsto de abastecimiento interno, si bien se proyectan más inversiones para instalar plantas productoras de combustibles alternativos, todavía no hay iniciativas para el mercado local que hayan sido aprobadas por el organismo.

Para Claudio Molina, director ejecutivo de la Asociación Argentina de Biocombustibles e Hidrógeno, indudablemente la formación de la oferta para atender la demanda interna es una de las incertidumbres que se perciben en el sector.

Según su visión, se debería contemplar la posible modificación de la normativa, que está vigente desde hace casi dos años, porque no brinda la seguridad tributaria y jurídica que requieren los inversores a la hora de encarar iniciativas destinadas a abastecer a las necesidades locales. "Podrían haber

AUSTRAL GAS S.R.L

NUESTROS SERVICIOS EN ESTACIONES DE SERVICIO DE GNC

- MONTAJES ELECTROMECÁNICOS.
- PRUEBAS HIDRAÚLICAS.
- REPRUEBA DE CILINDROS DE GNC.
- MANTENIMIENTO ELÉCTRICO Y MECÁNICO.
- FABRICACIÓN DE FILTROS.

Mitos y verdades de los biocombustibles

A - El biodiesel es muy fácil de producir. Usted mismo lo puede fabricar en su propia casa.

FALSO. Se puede producir con cierta facilidad ester metílico con escasa purificación, producto que no cumple con las normas de calidad internacionalmente reconocidas que son las únicas que aseguran una buena performance en los motores.

B - No se requiere escala para producir biocombustibles.

FALSO. Como en cualquier otro negocio, la escala tiene importancia y afecta principalmente a la viabilidad económica de los servicios conexos requeridos para asegurar el cumplimiento de las normas de calidad, seguridad y medio ambientales.

C - Las normas de calidad constituyen una barrera generada por la acción oculta de las compañías petroleras para evitar que los productores agropecuarios logren su independencia energética.

FALSO. Dichas normas habitualmente son generadas a partir de un amplio consenso de fabricantes de automotores y distintos actores representantes de eslabones de las más diversas cadenas productivas, de asociaciones de consumidores y del Estado. Posteriormente aquéllas se convierten en obligatorias, a partir de que los Gobiernos adquieren la percepción que las normas de calidad cumplen con todos los requisitos para lograr una buena performance en el uso combustibles en motores. El consenso se logra a partir del conocimiento de experiencias fácticas realizadas con una adecuada metodología y representativas de este uso, como así también de los límites aceptables para el respectivo protocolo de calidad.

D - Controlando que las materias primas e insumos de producción cumplan con un estándar de calidad, se asegurará la calidad del producto final.

FALSO. Como en todo proceso de producción, se producen desvíos que afectan la calidad de los productos finales, por lo que es necesario un control permanente sobre éstos, instalando laboratorios con instrumental adecuado.

E - Los biocombustibles son más baratos que los combustibles fósiles.

FALSO. El desarrollo de los biocombustibles en todo el mundo se logra a partir de incentivos fiscales, como así también de la vigencia de legislaciones que otorguen seguridad jurídica y tributaria para las inversiones.

Fuente: Claudio Molina. Director ejecutivo de la Asociación Argentina de Biocombustibles e Hidrógeno.



**Centro de Revisión de Cilindros para GNC
y Gases Permanentes de Alta Presión**

Alejandro Carbó 1872 B° Gral. Paz
(X5004GRJ) Córdoba
Telefax 0351-4517102
sorvicor@sorvicor.com.ar

* Somos el Primer Centro de Revisión
de Cilindros del Interior

* Trabajamos bajo Normas ISO 9000

* Certificaciones IRAM y DPS

* 200.000 cilindros procesados

* Modernas maquinarias

* Revisamos baterías de almacenaje en el día

... continúa de página 17

restricciones a las exportaciones, frente a una eventual escasez en el mercado interno”, completa el especialista. Y agrega: “Es altamente probable que el diferencial de precios promedio entre biocombustibles y combustibles fósiles en la Argentina siga siendo importante, por lo que la dinámica de la oferta de biocombustibles para mercado interno dependerá de la efectividad de la nueva legislación y de los procedimientos de control. Por ahora, faltan incentivos significativos, especialmente para el desarrollo de energías políticas en materia de investigación científica y tecnológica, expansión de frontera agrícola para la diversificación del aprovisionamiento, y sustentabilidad de la futura industria”.

Por otra parte, a decir de Molina, con los precios relativos del gasoil y el biodiesel en el mercado interno, la competitividad del autoconsumo se ve muy deteriorada y de existir, queda limitada a áreas muy alejadas de los puertos y a la molienda de oleaginosas no tradicionales.

Alcanzar la sustentabilidad

En la Argentina están dadas las condiciones para la instalación de un enorme complejo exportador de biodiesel en la franja del Gran Rosario; Ramallo; Quequén; Necochea y Bahía Blanca. De acuerdo a los datos que maneja Molina, es de esperar una capacidad instalada de 2,2 millones de toneladas para el

año 2010. Pero para eso, aclara, se requiere que el Estado no modifique las reglas de juego.

“Para conseguir un modelo sustentable, el Estado debe garantizar la seguridad jurídica y tributaria, encargarse de otorgar incentivos fiscales acordes a la evolución del mercado y fundamentalmente una regla de precios que genere certidumbre. También, debe brindar transparencia en la asignación de los cupos fiscales por parte de la Autoridad de Aplicación a los distintos proyectos que estén en condiciones de calificar”, define el especialista. “Por su parte, el sector privado debe adoptar tecnología de punta que asegure calidad, seguridad y el cuidado pleno del medio ambiente, integrarse con produc-



TERMOS DE AGUA PARA MATE

■ No se conforme con menos, instale el mejor termo del mercado y participe en un negocio altamente rentable

- Termos con mejor diseño, alta durabilidad y libre de mantenimiento
- Atraiga clientes y brinde servicio
- Acepta todas las monedas
- Chasis con tratamiento anticorrosivo
- Equipado con disyuntor para mayor seguridad
- Filtro triple
- Un año de garantía



Para venta/alquiler / comodato

FARINA

Av. Martínez de Hoz 2549 - Mar del Plata TE: 0223-484-0076/155-218985
e-mail: info@farinavending.com - Web: www.farinavending.com

tores agropecuarios como accionistas – proveedores y clientes, desarrollar a largo plazo cultivos energéticos alternativos y lograr alianzas estratégicas con aceiteras y petroleras”.

Principales proyectos

De acuerdo a la Asociación Argentina de Biocombustibles e Hidrógeno, los emprendimientos productivos de biodiesel en marcha que se destacan son el de la aceitera Vicentín con la comercializadora Glencore, en la localidad santafecina de San Lorenzo, y el de la Aceitera General Dehesa (AGD) y Bunge. Ambos están preparados para producir unas 200.000 toneladas anuales para exportar.

Asimismo, Vicentín proyecta la instalación de una planta con tecnología local en el distrito santafecino de Avellaneda para elaborar unas 50.000 toneladas por año.

Este año se sumarán los emplazamientos que planea montar el grupo Eurnequian (a través de Unitec Bio), con las que se producirían 200.000 toneladas anuales de biodiesel; la de Molinos Río de la Plata, que alcanzaría a elaborar 100.000 toneladas en el mismo período; la de Dreyfus, que proyecta instalar una planta en la localidad santafecina de Timbúes para producir y exportar unas 300.000 toneladas anuales; y la de Patagonia Bio Energía, que espera elaborar 200.000 toneladas cada 12 meses.

Con respecto al etanol, la com-

pañía azucarera De Los Volcanes, que cuenta con una destilería muy grande, proyecta fabricar el insumo para exportar a EE.UU. y al sudoeste asiático. Por otra parte, Adeco Agro diseña una importante iniciativa para producir etanol a partir de maíz.

Una planta con capacidad para elaborar 200.000 toneladas anuales de biodiesel precisa una inversión de entre 42 y 50 millones de dólares, mientras que una que fabrique la misma cantidad de etanol requiere alrededor de 140 millones de la misma moneda.



- > Estaciones de Servicio.
- > Sólo líquidos, sólo GNC y Duales.
- > Tasamos
- > Compramos
- > Vendemos
- > 20 años de experiencia avalan nuestra gestión.

ExpoAES 2008 - Primera Exposición y Conferencia Internacional de Combustibles – Biocombustibles – GNC e Hidrógeno
Octubre 22-23 y 24
La Rural – Predio Ferial de Buenos Aires



ACCESO AVDA.
SANTA FE 4201

WORKSHOP

Se realizarán entrevistas preacordadas a través de la página web de ExpoAES 2008. El expositor y el interesado lograrán mejores beneficios en la comunicación.

EXPOSITORES

Contarán con un beneficio único, y que no se repetirá, de un descuento del 30% sobre el valor del stand antes del 5-MAR-2008

**30%
OFF**

**ESTANCIA EN
BUENOS AIRES**

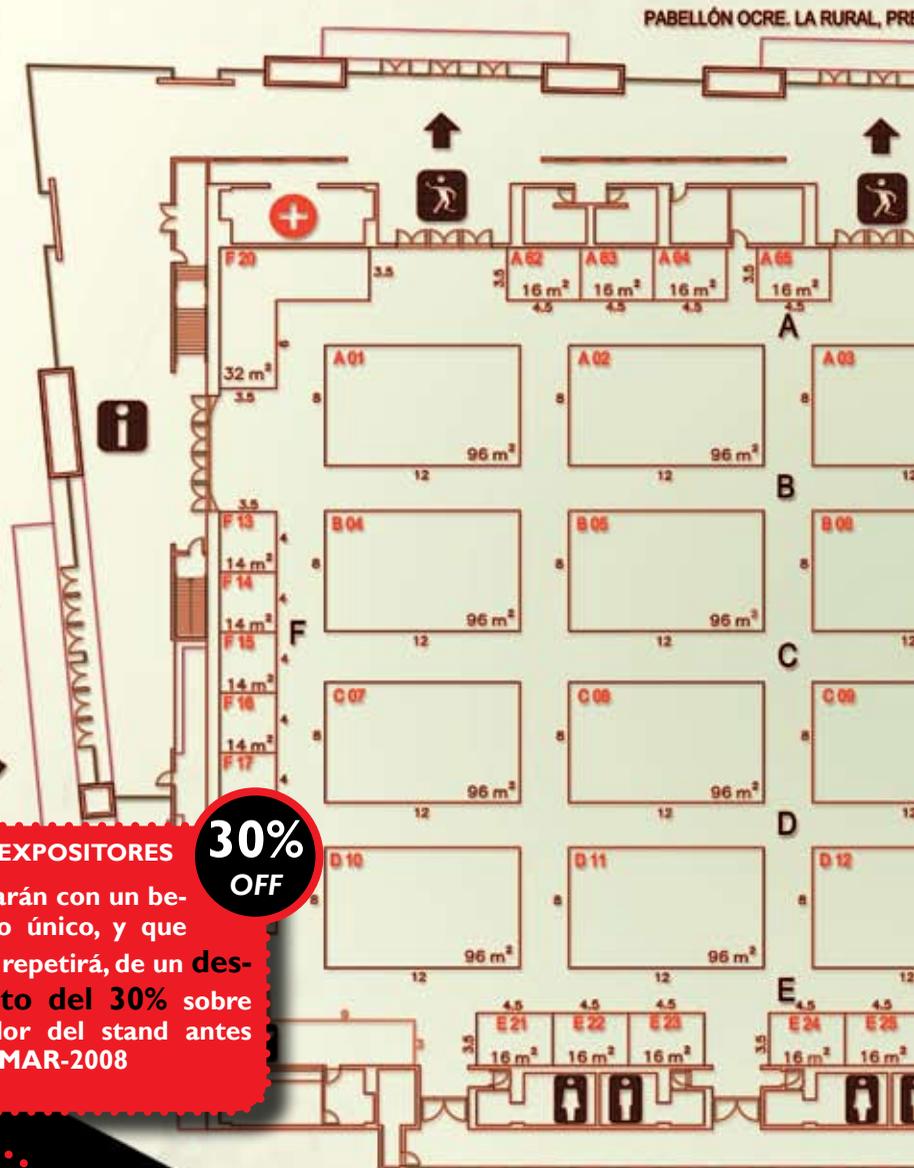
Para incentivar el viaje hasta la Ciudad de Buenos Aires, estarán a disposición hoteles céntricos y ubicados próximos a La Rural con importantes descuentos con respecto a las tarifas oficiales y publicadas. También habrá paquetes pre y pos congreso; circuitos de miniturismo y reservas a espectáculos de tango.

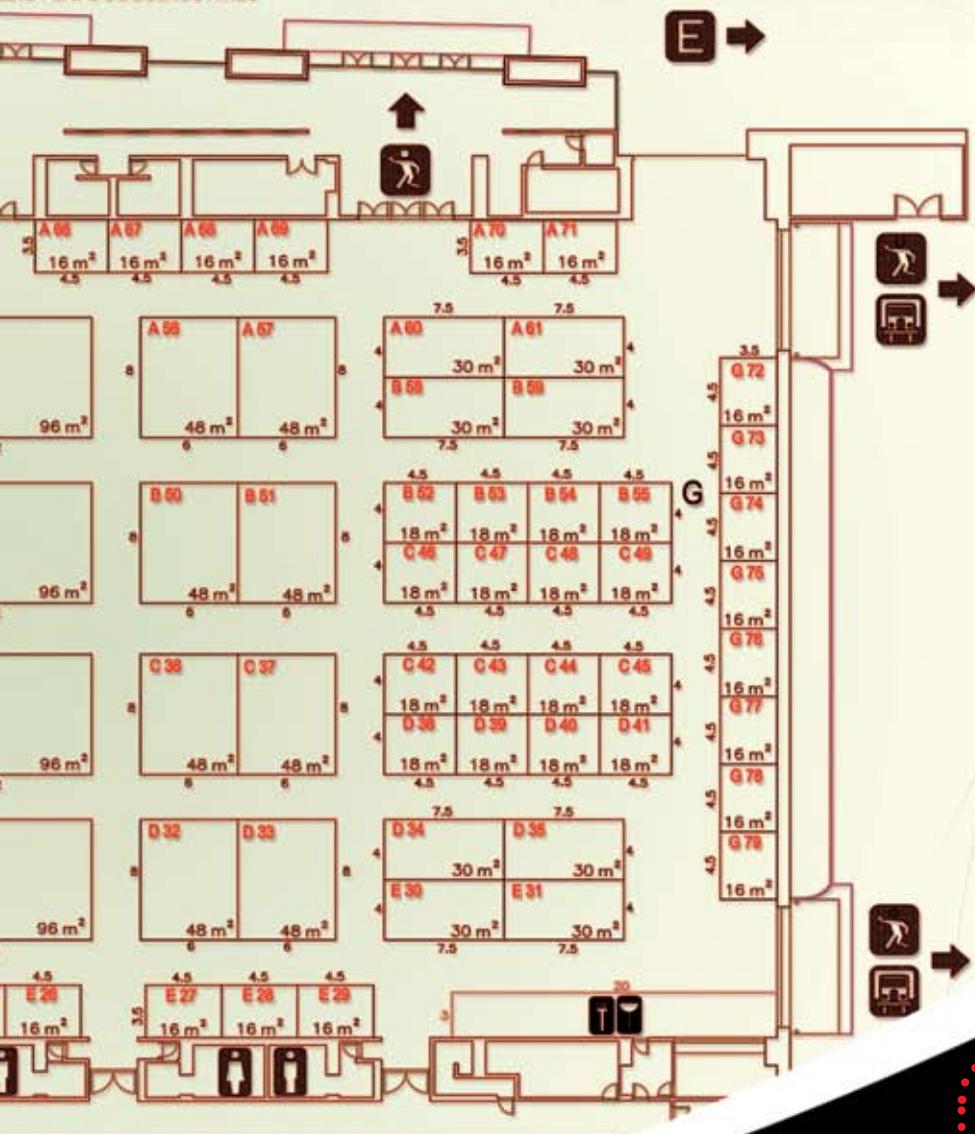
CONFERENCIA

Abordará los asuntos más relevantes de interés para el expendedor y para todo el sector de combustibles. Los panelistas serán los profesionales más destacados de la actividad.

LA RURAL

Con la elección de este Centro de Exposiciones se facilita la llegada de miles de expendedores de todo el país quienes participarán activamente en la Expo.





NUEVAS OPORTUNIDADES PARA EL EXPOSITOR

Obtener nuevos contactos calificados; potenciar la marca y la imagen; penetrar en los mercados de las distintas provincias de nuestro país; hacer contactos directos con medios de comunicación, periodísticos a nivel local e internacional; hacer contactos con referentes internacionales. Cada uno de los expositores contará con un detalle de todos los participantes de la Expo.

VISITANTES A EXPOAES 2008

Miles de expendedores de todo el país junto a sus familias y colaboradores; profesionales con poder de decisión; titulares de talleres de montaje de equipos de GNC; fabricantes; proveedores; periodistas; estudiantes universitarios y sus profesores; funcionarios del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires; funcionarios del Gobierno Nacional; funcionarios de gobiernos provinciales.

INSTRUMENTO DE MARKETING

Presenta a las pequeñas, medianas y grandes empresas la posibilidad de comercializar o simplemente dar a conocer productos y servicios al mercado de combustibles.

REVISTA AES

Desde la presente edición de Enero y hasta la de Octubre inclusive se divulgará ExpoAES 2008 a todo el país, informando sobre todas las novedades y el desarrollo de la organización.

A continuación, detallamos las distintas categorías de Sponsors que desde ya se encuentran a disposición de todas aquellas empresas, grandes, medianas y pequeñas que quieran tener una participación más destacada en ExpoAES 2008

PLATINO

Patrocinio PLATINO

- 40 m2. de espacio para stand bonificado
- Link del patrocinador desde la web de la ExpoAES 2008
- Banner principal en la página web desde FEB-2008 a OCT-2008
- 2 páginas en el catálogo de la ExpoAES 2008
- 2 páginas en la Revista AES en ediciones a determinar
- Autorización para utilizar el Logo de ExpoAES 2008 en la papelería comercial del patrocinador
- Impresión del logo del patrocinador en toda la papelería y cartelería de la ExpoAES 2008.
- Costo: U\$S 40.000,00

ORO

Patrocinio ORO

- 15 m2. de espacio para stand bonificado
- Link del patrocinador desde la web de la ExpoAES 2008
- Banner (50% del principal) en la página web desde FEB-2008-OCT-2008
- 1 página en el catálogo de la ExpoAES 2008
- 1 página en la Revista AES en edición a determinar
- Autorización para utilizar el Logo de ExpoAES 2008 en la papelería comercial del patrocinador
- Impresión del logo del patrocinador en toda la papelería y cartelería de la ExpoAES 2008.
- Costo: U\$S 25.000,00

**PARA ESTAR PRESENTE EN ESTAS PAGINAS,
CONSULTE NUESTRO DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD**

AES

5032-9104

JORGE CRAVERO

jcravero@aesargentina.com



PLATA

Patrocinio PLATA

- Link del patrocinador desde la web de la ExpoAES 2008
- Banner (25% del principal) en la página web desde FEB-2008-OCT-2008
- 1/2 página en el catálogo de la ExpoAES 2008
- 1/2 página en la Revista AES en edición a determinar
- Autorización para utilizar el Logo de ExpoAES 2008 en la papelería comercial del patrocinador
- Impresión del logo del patrocinador en toda la papelería y cartelería de la ExpoAES 2008.
- Costo: U\$S 10.000,00

BRONCE

Patrocinio BRONCE

- Link del patrocinador desde la web de la ExpoAES 2008
- 1/4 página en el catálogo de la ExpoAES 2008
- 1/4 página en la Revista AES en edición a determinar
- Autorización para utilizar el Logo de ExpoAES 2008 en la papelería comercial del patrocinador
- Impresión del logo del patrocinador en toda la papelería y cartelería de la ExpoAES 2008.
- Costo: U\$S 5.000,00

Natural Energy

NUESTROS SERVICIOS

- MEGSA
- Gas Natural
- Peaking
- Servicios Energéticos



**Energía Natural para garantizar
la productividad de su negocio.**

Nuestras oficinas:

Ing. Butty 240 18º - C1001AFB - Capital Federal - 4136-NESA (6372) / 0810-122-NESA (6372) - www.naturalenergy.com.ar

Información General

Entrevista con Daniel Montamat

“Vamos camino a profundizar el autismo energético”

Para el ex secretario de Energía de la Nación, habría que ir acomodando gradualmente los precios de los combustibles a fin de evitar ajustes traumáticos e inevitables cuando sea necesario importarlos. “No obstante, las señales que envía el Gobierno no van en esa dirección. Vamos camino a profundizar el autismo energético”, confirmó.

De acuerdo con Daniel Montamat, consultor y especialista en temas vinculados con la energía, las perspectivas para el sector de los combustibles para el corto plazo están más que complicadas. “Como un paciente en terapia y con pronóstico reservado”, com-

pletó en diálogo con Revista AES. Y siguiendo con la metáfora, vaticinó que, en el mediano y el largo plazo, el paciente energético puede pasar a terapia intermedia y luego recuperar la salud “en la medida que el Gobierno tome el toro por las astas y comprometa en una estrategia de largo plazo las señales de reglas y de precios que la inversión energética requiere”.

Con respecto a los precios, Montamat reveló que, como en la Argentina los combustibles petroleros están valorizados a un precio de barril de 42 dólares, cuando sea preciso importar se va a tener que pagar el barril a su precio de referencia internacional más el transporte a estas latitudes (lo que

agrega entre 8 y 10 dólares por barril). Ante ese escenario, el especialista consideró que habría que ir acomodando gradualmente el precio de los combustibles a fin de evitar ajustes traumáticos e inevitables. “No somos Venezuela ni Arabia Saudita para estar divorciados de las referencias internacionales”, agregó.

Asimismo, Montamat indicó que esa recomposición de los precios de los combustibles tendría que ser seguida por una similar del importe del GNC.

“Ese es el ‘debería’. No obstante, las señales que envía el gobierno no van en esa dirección. Vamos camino a profundizar el autismo energético”, sostuvo el experto.



POTIGIAN es el operador logístico capacitado para un servicio óptimo en todo el país, avalado por una trayectoria de 73 años de organización, cumpliendo y honestidad.

La excelencia en distribución

- ◆ Distribuidor N° 1 de Masssalin Particulares, zona autorizada MP
- ◆ Todas las tarjetas telefónicas
- ◆ Golosinas - Comestibles - Artículos varios
- ◆ Almacén - Insumos de EESS - Perfumería

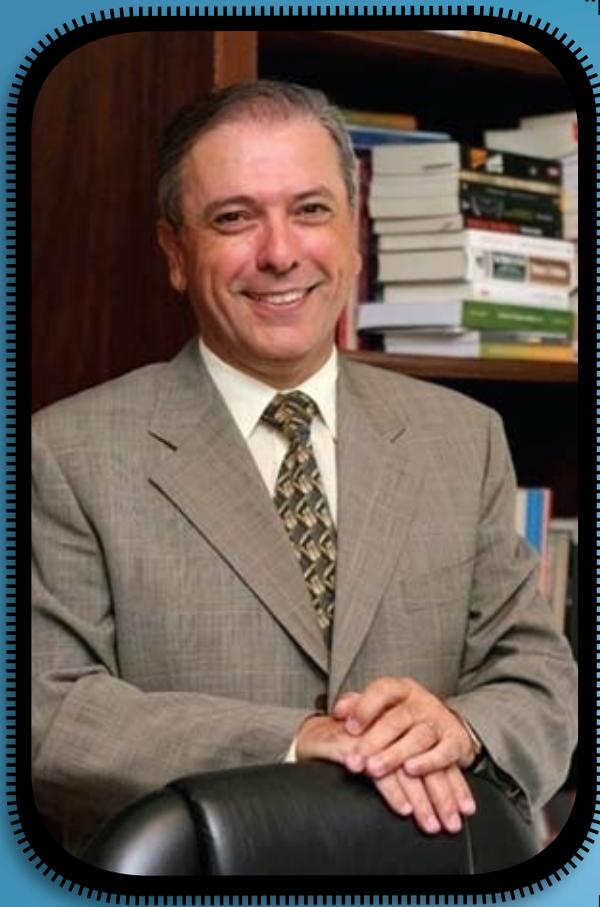
Responsabilidad y garantía absoluta en las entregas



Contáctenos 011-4016-7695

www.potigian.com.ar





“En los noventa la droga era el dólar barato y en esta década la droga es la energía barata. A fines de los noventa terminaron faltando los dólares y ahora está empezando a faltar energía. Cuando haya que asumir la realidad, ahora como antes, vendrán las consecuencias del síndrome de abstinencia. El ‘debería’ es gradualista, la realidad tiende al congelamiento mientras dure”.

¿Qué panorama pueden esperar los empresarios estacioneros en cuanto a la pérdida de rentabilidad que vienen sobrellevando por los

precios controlados de los combustibles?, preguntamos a Montamat.

Es uno de los eslabones más golpeados de toda la cadena. Las empresas integradas que pueden preparar paquetes especiales para las estaciones de su propiedad en función del negocio global y compensando pérdidas aguas abajo deben prestar especial atención a la delicada situación que enfrentan los estacioneros que son dueños de su empresa. En la escasez hay que acomodar las cargas para evitar que se sigan cerrando estaciones. Creo también necesario un perfil más alto del empresario estacionero que, con todo, es el que más pone la cara. La sociedad todavía no discrimina los intereses en juego en la cadena de valor. Todos son “empresarios petroleros”, y el Gobierno, una y otra vez repitió, que los empresarios son los responsables de la falta de inversión. La gente sigue creyendo que el estacionero está lleno de plata y no invierte.



CALDEN OIL

Sistema de Gestión y Contabilidad para Estaciones de Servicio.
Distribuidoras de Lubricantes y Agromayoristas de Combustibles

Cuando parecía que todo estaba dicho en materia de software para estaciones de servicios...

Calden Oil.NET inicia una nueva era en la gestión de estaciones de servicio incorporando la sorprendente tecnología Microsoft.NET combinada con la robustez de las bases de datos SQL.

- Pantallas modernas y sencillas de operar
- Configurable para cualquier forma de trabajo
- Actualizaciones permanentes y evolución constante
- Contabilidad exportable a otros sistemas
- Sistema de comunicaciones inteligente
- Homologado por las principales petroleras
- Tablero de comando y ratios para la toma de decisiones
- Mesa de ayuda y manual on line
- Rapidez y seguridad de procesos
- Quince años de experiencia con más de 600 instalaciones en todo el país.



Aoniken Servicios IT S.A.

Avda. Colón 320 - Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina
Tel. (0291) 450 0291/0290 - Email: info@grupoaoniken.com.ar

Empecemos de nuevo...

“Vamos camino a profundizar el autismo energético”

... continúa de página 25

Hay que instalar el mensaje de que hoy se pierde plata en este segmento y de que la Argentina maneja precios y tarifas energéticas que son insostenibles.

¿Hasta cuándo pueden mantenerse los valores actuales de los combustibles líquidos?

Ya importamos gasoil, vamos a importar crudos livianos y, de aquí a un tiempo, vamos a importar de todo.

Cuando crecen las importaciones el país pierde superávit comercial y, si se quieren mantener los precios administrados, los subsidios con impacto presupuestario aumentan exponencialmente. Esto compromete el superávit de las cuentas públicas y el de las cuentas externas. Los tan publicitados superávit gemelos.

La situación tiene un punto de quiebre que obliga a asumir la realidad y ajustar. Ese punto de quiebre está más cerca o más lejos según cómo evolucione la cotización de la producción primaria que exportamos (de donde salen las mayores retenciones que hacen la diferencia en materia fiscal).

Si la economía mundial entra en vacas flacas como consecuencia de la recesión en la economía americana el retorno al realismo energético puede estar más cerca de lo que algunos creen.

¿Cuáles son las perspectivas que se puede vislumbrar luego de las medidas tomadas en relación con la prohibición de exportación de naftas y gasoil y el control de los precios internos?

La esencia del problema energético argentino que afecta el conjunto del sector (petróleo y productos,

gas natural y electricidad) es la falta de inversión. La inversión pública no ha podido reemplazar el déficit de inversión privada y nos hemos comido las reservas del sistema.

Por eso la oferta de energía sigue de atrás a la demanda de energía. La medida de prohibir exportaciones o todo otro mecanismo de represión de oferta o control de precios que puede tener efectos paliativos de corto plazo, es disuasivo de las nuevas inversiones que necesitamos. Por lo tanto estas medidas terminan agravando el problema. Es peor el remedio que la enfermedad.

Brasil, por ejemplo, tiene una petrolera que todavía controla el Estado, Petrobrás, y, sin embargo, no ha usado ninguna de las herramientas que utilizó la Argentina para divorciarse del mercado internacional, controlar precios o prohibir exportaciones. Los resultados están a la vista: ellos se han transformado en exportadores de petróleo y combustibles y nosotros vamos a convertirnos en importadores.

¿Qué perspectivas tienen los expendedores de GNC teniendo en cuenta la poca disponibilidad de insumos?

La escasez de gas natural tiende a complicarse. Antes decíamos que si no había gas en la Argentina no era para preocuparse porque lo podíamos importar de Bolivia. El gas de Bolivia ahora es caro e inseguro. Va a aumentar a 7 dólares el millón de BTU cuando en promedio se remunera a nuestras cuencas 1,40 dólares. Si lo importamos por barco lo vamos a tener que pagar entre 8 y 10 dólares.

La demanda insatisfecha de gas natural se instaló para quedarse por lo menos hasta que monetizamos

las reservas probables o descubramos nuevos yacimientos (lo que no es improbable a otros valores).

Como consecuencia, en el mientras tanto va a haber forcejeos entre los distintos consumos para evitar cortes. Creo que la decisión política es no tocar los consumos residenciales.

Con el panorama de producción y oferta que vislumbramos, el resto de los consumos va a ser vulnerable a los cortes durante los meses de invierno.

¿Cuál es su opinión acerca del Plan de Ahorro Energético del Gobierno?

Son medidas paliativas de efecto acotado. Para ahorrar energía hay que decirle a la sociedad que estamos frente a una crisis energética y establecer un plan de ahorro basado en premios y castigos ejemplares a partir de una recomposición tarifaria que incluya una tarifa social.

Pero para superar la crisis hay también que aumentar la oferta energética y esto requiere de otro plan para relanzar la inversión sectorial. Hace falta inversión pública y hace falta inversión privada.

Servicios adicionales

Crece la demanda de expendedoras de agua caliente para estaciones de servicio

Los empresarios dedicados al diseño, fabricación y comercialización de máquinas expendedoras de agua caliente consultados por Revista AES coincidieron en que el sector vislumbra un sostenido desarrollo en las estaciones de servicio de ruta durante el verano, que es cuando se incrementa fuertemente el tráfico de turistas demandantes de esa prestación.

En las estaciones de servicio, sobre todo en las ubicadas sobre las principales rutas argentinas, cada verano es posible vislumbrar el crecimiento de un nuevo negocio de la mano del incremento del tráfico de turistas: las máquinas de expendio de agua caliente.

“Es un negocio que recién comienza y muestra su potencial en una bebida popular y natural, que ya es protagonista en viajes

largos: el mate”, opinó en diálogo con Revista AES José María Rosende, directivo del departamento de Marketing de la firma Expend, que lleva instaladas 100 máquinas de expendio de agua caliente en diversas estaciones de servicio. “Al mismo tiempo que aumentan los requerimientos de ese tipo de unidades en las rutas, en verano también crecen los pedidos para equipar los balnearios en las ciudades costeras. Y el resto del año, hemos advertido que comenzaron a aparecer pedidos para oficinas y fábricas donde no se puede perder tiempo alrededor de la pava”. Cristian Englebienne, representante de Farina Expendedoras, una empresa con seis años de antigüedad que se dedica a diseñar y a fabricar todo tipo de máquinas expendedoras y está presente en más de 150 estaciones de servicio, coincide en que el mate se consume principalmente en las estaciones de ruta entre los meses de diciembre y marzo.

“En el caso del agua para mate

es importante tener una máquina atractiva colocada en la playa para atraer clientes”, aconsejó el ejecutivo en diálogo con este medio. “Hoy por hoy, es impensable una estación que no ofrezca ese servicio”.

Para Marcelo y Pablo Robisso, directivos de Termos Marpa, una empresa familiar que nació en el año 2000 con el objetivo de fabricar máquinas expendedoras automáticas y que actualmente se mantiene presente en 243 estaciones de servicios del país, es fundamentalmente en verano cuando se incrementa el requerimiento de la prestación debido a que el movimiento turístico se intensifica en ese período del año.

Por su parte, Alberto Senese, titular de Senese Sistemas Prepagos, una compañía que desde 1995 se dedica íntegramente a la realización de sistemas prepagos y se destaca por haber sido la primera en fabricar dispensers de agua caliente con sistema de monedas

Audiconser S.R.L

ACS

Auditoria-Control -Servicios

MIEMBRO ACTIVO
CAoA
CÁMARA ARGENTINA de AUDITORES

HERMETICIDAD DE TANQUES - AUDITORIAS DE SEGURIDAD

CERTIFICACION DE CEGADO DE TANQUES - AUDITORIAS DE TANQUES AEROS

AUDITORIAS DE CAMIONES CISTERNA - AUDITORIA DE INSTALACIONES DE G.L.P.

Rivadavia 755. 4to. 17. C1002AAF Buenos Aires. Tel/Fax: 4331-5094 (rot)

Cel: 15-6390-8672/02 / 15-5181-8208 / 15-6395-2766/8446

Nextel: 583*4085/4084/4523/250. E-mail: comercial@audiconser.com.ar

Servicios adicionales

Crece la demanda de expendedoras de agua caliente para estaciones de servicio

... continúa de página 27

En sus palabras...

Senese:

“En la mayoría de los casos y como cualquier cliente en diferentes rubros, nos piden un perfecto funcionamiento de los equipos por lo que fabricamos e instalamos el sistema, garantizando su perfecto funcionamiento como así también la asistencia técnica personalizada. Nuestros sistemas requieren muy poco mantenimiento y poseen una gran calidad constructiva, sus componentes y diseños reducen al mínimo las posibilidades de fallas, ya que combinan la más alta tecnología electrónica y el novedoso diseño para brindarles a los usuarios años de disfrute de un sistema seguro, eficiente y rentable, reconocido entre nuestros clientes”, afirmó Alberto Senese.

Farina:

“Los usuarios buscan una máquina confiable, fácil de usar y que les entregue un producto de calidad. Farina utiliza un validador electrónico de monedas que acepta todas las monedas y no las recibe en el caso en que la temperatura no sea la correcta. Ofrecemos las máquinas con filtro triple y con disyuntor de seguridad de primera marca”, puntualizó Cristian Englebienne.

Marpa:

“El requerimiento principal de los usuarios que buscan una máquina expendedora es contar con una empresa seria, es decir que lo estipulado se cumpla en tiempo y en forma. La empresa que representamos tiene como objetivo sostenerse y progresar en el mercado sobre la base de un trabajo serio en relación con el cliente”, precisaron Marcelo y Pablo Robisso.

Expend:

“El principal requerimiento de nuestros usuarios es brindar un buen servicio extra a sus clientes a un bajo costo. Tenemos la única máquina controlada por completo por un microprocesador muy potente que le permite regular la temperatura, controlar los pagos y cuidar la calidad del servicio”, detalló José María Rosende.



Instalación, reparación, readecuación y mantenimiento de plantas de GNC

servicios@abicomp.com.ar

Pepiri 636 (1437) CABA. Tel: 54-11-49-11-82-30

totalmente de industria nacional, consideró que en su caso la mayor demanda del servicio se da en invierno. Sin embargo, estuvo de acuerdo en que no sucede lo mismo en las estaciones ubicadas en los corredores turísticos que si reciben los mayores requerimientos en época estival.

Perspectivas

“Después de transitar un largo período en este negocio creemos que debido a múltiples actores, como por ejemplo el incremento de la actividad turística en la Argentina, el servicio de agua caliente cuenta con un futuro promisorio a corto, mediano y largo plazo”, comentaron a este medio Marcelo y Pablo Robisso.

De la misma manera, José María Rosende estimó que el sector se encuentra en una etapa de pleno crecimiento y que vislumbra un gran potencial de desarrollo para el futuro.

Cristian Englebienne también indicó que las perspectivas son buenas a corto y mediano plazo. “El negocio de las expendedoras depende fuertemente del valor de la moneda por lo que hace falta un producto que se adapte a los cambios de precios”, completó.

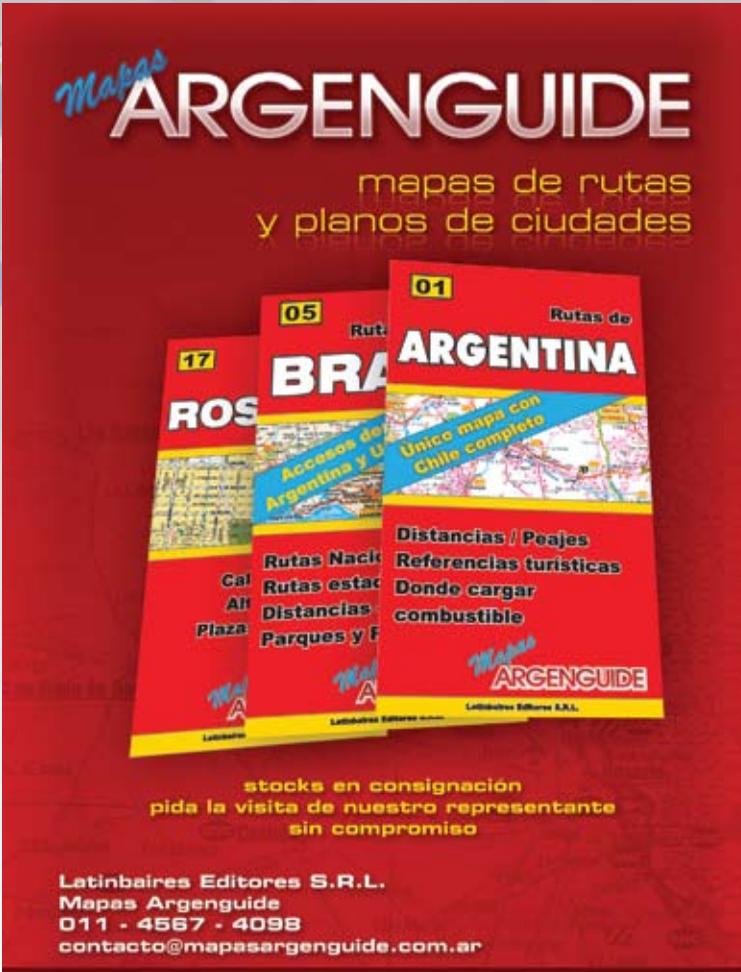
Asimismo, Alberto Senese coincidió al momento de hablar sobre las perspectivas del segmento y agregó que la firma que representa siempre tuvo en mente apuntar a un negocio a largo plazo. “Para ello, poseemos el mejor servicio de mantenimiento con técnicos especializados que proceden en el seguimiento de los equipos, más allá de las garantías”, afirmó.

Con respecto a la rentabilidad que le aporta el servicio al empresario estacionero, Senese aseveró que contar con buenas prestaciones adicionales siempre es beneficio para el negocio. “El expendio de agua caliente atrae potenciales clientes, que terminan consumiendo otros productos. A mi entender, obviamente influye en la rentabilidad del estacionero”, confirmó.

De retórica similar, Marcelo y Pablo Robisso supusieron que el hecho de contar con el servicio de agua caliente razonablemente conlleva a que el cliente requiera

cualquier otra prestación que brindan las estaciones y que, de ese modo, es posible contribuir a ampliar las posibilidades comerciales del negocio.

Finalmente, Englebienne prefirió subrayar que, hoy por hoy, es impensable una estación que no ofrezca este servicio, mientras que Rosende destacó que el estacionero tiene la posibilidad de contar con una máquina mediante el comodato sin ningún costo adicional.



Mapas ARGENGUIDE
mapas de rutas
y planos de ciudades

17 ROSARIO
05 BRAZIL
01 ARGENTINA

Unico mapa con Chile completo

Rutas Nacionales
Rutas estacionarias
Distancias
Parques y Fiestas

Distancias / Peajes
Referencias turísticas
Donde cargar combustible

stocks en consignación
pida la visita de nuestro representante
sin compromiso

Latinbaires Editores S.R.L.
Mapas Argenguide
011 - 4567 - 4098
contacto@mapasargenguide.com.ar

www.mapasargenguide.com.ar

Recomendaciones y consejos prácticos

Ferias y exposiciones: ámbitos favorables para establecer nuevos contactos comerciales y potenciales negocios

Participar en ferias y en exposiciones puede ser un modo muy efectivo de conocer a diversos actores de un determinado segmento productivo y, eventualmente, iniciar nuevos proyectos y negocios.

Asimismo, las conferencias y los congresos crean un ámbito propicio para el debate y la profundización de las materias vinculadas con el campo de la actividad para la que se organiza el evento, como así también para la promoción de disertaciones e investigaciones relacionadas con la temática en cuestión.

Con esos objetivos principales, la Asociación de Estaciones de Servicio de la República Argentina (AES) organiza la Primera Conferencia y Exposición Internacional de Combustibles, Biocombustibles, GNC e Hidrógeno, que se llevará a cabo los días 22, 23 y 24 de octubre en el predio ferial La Rural, en la ciudad de Buenos Aires.

Desde la entidad recomendamos a quienes estén relacionados con esos sectores que participen del evento porque está pensado como un lugar de encuentro para todos los actores involucrados y, por esa razón, proporciona la oportunidad de conocer a los diversos referentes y especialistas en la materia, presentar productos, promover ideas novedosas, crear nuevos contactos comerciales y fortalecer los ya existentes, así como también planificar y hasta concretar negocios.

Marketing ferial

Según un artículo publicado por la agencia de publicidad, marketing y diseño, Path Comunicación, el marketing ferial es una herramienta estratégica que consiste en la organización, planificación y participación en ferias, exposiciones, congresos, conferencias y cualquier otro tipo de evento.

De acuerdo a las consideraciones de la agencia, las exposiciones o conferencias deben ser consideradas como herramientas de marketing a disposición de las empresas para el logro de sus objetivos comerciales. La función de esa clase de eventos es básicamente comunicacional, es decir que permiten transmitir flujos de información entre oferta y demanda.

“Hoy, más que nunca, más allá de la envergadura de una empresa, un comercio o una industria, el secreto del éxito está en llegar al público indicado, en el momento justo, y en el lugar adecuado”, afirman los expertos.

En ese sentido, el marketing ferial ofrece una herramienta práctica y eficaz, fácil de medir y de una oportunidad única para construir relaciones mediante el contacto cara a cara.

Por otra parte, la importancia de impactar con la comunicación general del stand es crucial en la acción de marketing ferial, ya



ELÍJANOS Y FACTURE SIN PARAR.
Nuestros rollos no traban ni perjudican su impresora fiscal.

ENTREGAS SIN CARGO/ENVÍOS AL INTERIOR

Solicite su muestra sin cargo llamándonos al 4501-8317 / 4503-0064 / 4504-8328

Griveo 3767 -(1419) Cap. Fed. - baipapers@baipapersrsl.com.ar - Suc. Córdoba: Rosario de Sta. Fe 1835 - Tel. (0351) 451-9144



www.baipapersrsl.com.ar

que éste es percibido por el público como un reflejo de lo que una compañía es. Por ese motivo, como sostiene el artículo mencionado, el stand debe llamar la atención, impactar. “El stand es la

carta de presentación de una empresa dentro de la feria”, aseguran los especialistas. “Sólo se cuenta con diez segundos para captar la atención de los visitantes mientras ellos pasan frente a las insta-

laciones. Es necesario incorporar contenido, llamar la atención del visitante profesional de forma verdaderamente innovadora”.

Consejos prácticos para recorrer ferias comerciales

-Antes de la exposición:

Tómese el tiempo para recorrer su negocio o instalaciones y tome nota de algunas cosas antes de partir.

- Qué es lo que más se vende
- Qué merchandising necesita. Muchos expositores ofrecen descuentos durante el evento y apoyo con merchandising, de modo que no deje de preguntar.
- Qué nuevos productos puede agregar para aumentar las ventas.
- Visite el sitio web de la exposición y familiarícese con la cantidad de expositores, el plano del evento, las categorías de productos y el lugar donde se llevarán a cabo los eventos especiales.
- Escriba una lista de qué hacer, a quién visitar, etc.
- ¿Está buscando nuevos artículos de regalo? ¿Nuevos productos?
- ¿Quiere hacer compras, o simplemente conocer nuevos proveedores, o...?
- Sepa cuanto puede gastar.
- Haga citas con los expositores que desea ver.

-Organice sus actividades:

¿Prefiere tener reuniones por la mañana y recorrer la exposición buscando nuevos productos por la tarde?

¿Quiere dedicar el primer día a buscar nuevos productos y nuevas ideas? Cualquiera sea su objetivo para visitar la exposición, asegúrese de tener un plan para cumplirlo.

Haga lo que le resulte mejor a usted.

-Durante la exposición:

- ¡Use zapatos cómodos!
- Tome mucha agua.
- Deténgase y almuerce. No servirá de mucho si está cansado, hambriento y deshidratado.
- Cumpla con la agenda de reuniones que acordó antes de la exposición.
- Lleve material de ventas solamente de aquellas empresas que realmente le interesan.
- Retire un catálogo de la exposición. Ya sea que lo consulte durante la exposición o después de la misma, el catálogo es una herramienta muy útil.
- Pase por los mostradores de información, allí encontrará listas actualizadas de expositores, información de productos y mucho más.
- No se dedique a coleccionar tarjetas de negocios. Escribese notas en cada tarjeta para que pueda recordar detalles cuando esté de regreso en su oficina.
- Tómese un descanso y recapitule lo hecho y lo que le queda por hacer.

-Después de la exposición:

- Hágase un espacio para revisar los materiales que juntó.
- Confeccione una lista de compras realista.
- Comuníquese con los expositores que visitó para agradecerles el tiempo que le dedicaron y aclarar cualquier duda que tuviera al revisar sus notas.

Fuente: Servicio Comercial de la Embajada de Estados Unidos en la Argentina.

Ventas totales años 2006 / 7

Importante aumento cercano al 23% en la venta de automotores

VENTAS TOTALES A CONCESIONARIOS	COMERCIALIZADOS POR SUS TERMINALES		IMPORTADOS POR DISTRIBUIDORES Y PART.		TOTAL	
	MESES	2006	2007	2006	2007	2006
Enero	38,020	44,145	1,250	1,560	39,270	45,705
Febrero	34,678	42,219	1,155	1,240	35,833	43,459
Marzo	36,369	44,210	1,400	1,520	37,769	45,730
Abril	35,757	43,764	1,240	1,390	36,997	45,154
Mayo	36,258	42,390	1,170	1,400	37,428	43,790
Junio	36,253	44,215	1,240	1,590	37,493	45,805
Julio	34,928	48,578	1,200	1,990	36,128	50,568
Agosto	38,617	46,848	1,300	1,800	39,917	48,648
Septiembre	38,167	45,760	1,170	1,850	39,337	47,610
Octubre	39,871	47,842	1,160	2,125	41,031	49,967
Noviembre	37,002	46,042	1,120	2,150	38,122	48,192
Diciembre	39,813	48,048	1,340	2,250	41,153	50,298
TOTAL	445,733	544,061	14,745	20,865	460,478	564,926

Fuente: ADEFA



- TELEMEDICION Y DETECCION DE PERDIDAS
- CONTROLADOR DE SURTIDORES
- CONTROL DE FLOTAS
- CALIBRACION ELECTRONICA DE TANQUES
- MANTENIMIENTO EN TODO EL PAIS

Nuestros equipos están aprobados por INTI-CITEI

Argerich 2723 – (CP 1417) - Cap.Fed. – Buenos Aires – Argentina
Tel/Fax: 54 11 45034484 / 45050623 E-mail: ledamt@arnet.com.ar

Los expendedores, tras la adecuación de sus instalaciones

Comenzaron las presentaciones de las obras relativas a la rejilla perimetral y a la protección catódica

Según el cronograma establecido por la Secretaría de Energía, a partir de febrero y hasta el último día de junio, las empresas deberán comunicar los planes de obras de adecuación de infraestructuras para que el organismo se encargue de la supervisión. Las firmas abocadas a la protección catódica ya empezaron a trabajar y no vislumbran inconvenientes para cumplir con las fechas establecidas por la cartera estatal.

La Secretaría de Energía de la Nación ha advertido que muchas estaciones de bandera blanca y propietarias con abanderamiento en la modalidad de consignación o concesionamiento de marca no han llegado en tiempo y forma a cumplir con todos los requisitos de protección catódica establecidos para las bocas de expendio de combustibles, que debían tener completado al 31 de julio de 2007 el establecimiento e instrumentación de un sistema de ese tipo en las instalaciones del Sistema de Almacenamiento Subterráneo de Hidrocarburos (SASH) y otras obras de infraestructura.

Ante ese panorama, las autoridades de la cartera redactaron un acta de compromiso para estaciones de servicio PyMEs. A través de

ese documento, tanto los propietarios, concesionarios y consignatarios asumieron la responsabilidad de cumplir con un cronograma para adecuar las instalaciones, que dispuso que el 31 de enero venza el término para las presentaciones de los acuerdos compromiso y de los contratos para los trabajos relativos a la rejilla perimetral y protección catódica de los tanques ante la Secretaría de Energía y que el 1 de febrero comenzara el plazo para que las empresas efectúen la comunicación de los planes de obras de adecuación de la infraestructura para la supervisión del organismo estatal.

En último lugar, el cronograma estableció que hasta el 31 de enero de 2009 se deberá ir comunicando la finalización de las obras, debiendo estar debidamente finalizadas

RB&A

Ramírez Bosco y asociados - Abogados

El estudio fue fundado en 1978, por Luis Ramírez Bosco y está instalado desde entonces en su actual domicilio. Desde entonces se dedicó principalmente al Derecho del Trabajo y al de la Seguridad Social, incluyendo tanto el asesoramiento como la gestión de juicios o las negociaciones colectivas para empresas o cámaras empresarias.

A lo largo del tiempo fue creciendo en actividad, contando en el presente con un destacado plantel de abogados especializados y con experiencia, aparte de profesionales recién iniciados. A partir de la crisis del año 2001 y para responder a las necesidades que plantearon determinados clientes, el estudio extendió su actividad al derecho concursal, los conflictos societarios y al derecho comercial en general.

San Martín 551, piso 1°, of. 56

Tel-Fax : 4393-5055

e-mail : info@ramirezbosco.com

www.ramirezbosco.com

Los expendedores, tras la adecuación de sus instalaciones

... continúa de página 33

al cumplirse esa fecha y certificadas por una empresa auditora de seguridad registrada en la Secretaría de Energía.

Opinión de las empresas que realizarán las obras

Con respecto a las medidas tomadas por la Secretaría de Energía, Javier Bustos, directivo de la firma A.J.B., comentó a este medio que la compañía que comanda está altamente preparada para dar cumplimiento a los requisitos formulados por la cartera. "En el norte del país, específicamente en provincias como Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones, venimos trabajando con dos años de anticipación en la adecuación de los sistemas de

protección catódica", sostuvo.

Asimismo, el ejecutivo explicó que, de acuerdo al cronograma de tareas y a los equipos que tienen en obra, estima que van a llegar muy bien a terminar los trabajos que tienen que hacer para el 31 de enero del año próximo. Y agregó que, para poder alcanzar esa meta, la empresa cuenta con un amplio depósito, unidades modernas, un gran equipamiento y personal muy capacitado. "Perseguimos un sólo objetivo: brindar un servicio de calidad, que ofrece tranquilidad a aquellas empresas que depositaron su confianza en nuestra reputación", declaró.

Luego, en A.J.B. planean continuar con las tareas de mantenimiento que requieren esta clase de sistemas, ya sean en corriente impresa o galvánica. "La Secretaría de Energía estableció un control anual de las mismas. Este punto lo veo más que bien porque refleja como están realizados los trabajos en las estaciones de servicio por las empresas. Lamentablemente no se ha tenido un control sobre cómo y qué instalan las compañías y más de un estacionero se dio la cabeza contra la pared al haber sido engañado en su buena fe", remató Bustos.

Por su parte, Hugo Hernández, representante de Selec E&E, confirmó a Revista AES que la firma

HIELO EN CILINDROS



AGUA DESMINERALIZADA

FABRICA - VENTA Y DISTRIBUCION DE:
HIELO Y AGUA DESMINERALIZADA

PROVEEMOS
HELADERAS
EN COMODATO
BOLSAS POR 5 KG.



GRITO DE ASENCIO 3632 - CAPITAL
4912-1781 / 3924 - hieloli@speedy.com.ar
www.hieloli.com.ar

construcciones
MUR S.A.

Calle 2 Bis N°220 e/529 y 530
Tel/fax (0221) 421 6950
B1906DPF La Plata / Bs. As.
E-mail: mur@mur.com.ar

- Construcción de estaciones de servicio.
- Construcción de plantas de combustible líquido y GNC.
- Adecuación de instalaciones e inscripción Secretaría de Energía de la Nación.
- Instalación de tanques de combustible con sistemas de succión e impulsión, cañerías rígidas y flexibles.
- Tratamiento de efluentes y desagües industriales.
- Instalaciones eléctricas antiexplosivas.
- Instalaciones de telemedición y control a distancia de surtidores.
- Consolas centrales de manejo de datos de expendio y control de stock.
- Sistemas de detección de fugas y pérdidas de combustible.
- Desarrollo de Ingeniería específica de proyecto.



Nuestra estructura de organización nos permite ofrecer un servicio integral de Proyecto, Dirección Técnica, y construcción en cualquier punto del país.

ya está realizando trabajos de protección catódica en vista de la fuerte demanda que comenzó a partir del mes de diciembre.

“Contamos con tres equipos que en estos momentos están en distintas partes del país llevando adelante trabajos en un promedio de tres estaciones por semana cada grupo”, detalló. “A nuestro entender, no creemos que sea necesaria alguna prórroga para extender el plazo del 31 de enero de 2009. La empresa brinda facilidad de pagos a los estacioneros que ha propiciado que muchos realicen los trabajos antes del 31 de enero, quedando un porcentaje menor a consumir a partir del 1 de febrero. Por tal motivo, estamos en condiciones de cumplir cómodamente con los trabajos que restan efectuar. Luego, una vez terminadas las obras, planeamos continuar con las labores de medición para corroborar el correcto funcionamiento del sistema, que son quehaceres que se deben realizar todos los años”.

Finalmente, la Ingeniera Caputo, titular de la empresa ing. Caputo & Asociados, informó que cuenta con una dotación de empleados capacitados que pueden dar respuesta a los compromisos asumidos con la Secretaría y mantener el nivel de asesoramiento a los clientes. “Todo nuestro personal conoce el manejo de las técnicas que le permiten a la estación de servicio mantener su operatividad mientras se ejecutan los trabajos”, completó. “Después de finalizar las obras de emplazamiento, nos abocaremos a las tareas de mantenimiento preventivo que las instalaciones requieren, que consiste en una medición anual que permite conocer el estado real del revestimiento del tanque y el desgaste del ánodo”.

Protocolo

La Secretaría de Energía ha establecido un protocolo para la ejecución de los trabajos de protección catódica de sistemas de almacenamiento subterráneo de líquidos inflamables y combustibles, y para la instalación de material galvánico o de corriente impresa en las instalaciones SASH.

Se trata, a grandes rasgos, de consideraciones básicas que se deben tenerse en cuenta antes de definir la contratación del servicio, también de requerimientos exigibles y de mediciones de pruebas a realizar y de cómo hacer la constatación y verificación de lo instalado para la recepción de los trabajos.

“El protocolo que ha establecido la Secretaría ha ordenado y unificado la forma de recopilar la información, pero no agrega exigencias adicionales”, consideró Hernández.

Bustos opinó que las normas de aplicación son muy claras, por lo que no hay lugar confusiones al respecto. En relación a este tema,

Caputo confirmó que los procedimientos de trabajo que lleva adelante la compañía que lidera están acordes a las normas que ha establecido la Secretaría de Energía en su protocolo.

EL SISTEMA TOTAL PARA ESTACIONES

DATA Oil!

FUEL MANAGEMENT SOLUTIONS

Distribuidor de:

**GILBARCO
VEEDER-ROOT**

ESTACIONES REMOTAS

MINIMARKETS

TELEMEDICION DE TANQUES

HEAD OFFICE

TECNOLOGIA

ADMINISTRACION

FLOTA

CEM 44

SQL

GNC

Av. Alberdi 298 – Rosario – 54 -341-4396000
jdelgado@dataoil.com.ar

Resoluciones de la Secretaría de Energía 1102 y 1104 de 2004

Informe Especial: ¿Cuántas estaciones de servicio tiene Argentina?

Por el Dr. Luis María Navas

Al finalizar el año 2004 la Secretaría de Energía dio a conocer dos Resoluciones: la Resolución 1102/2004 publicada en el Boletín Oficial del 5-ENE-2005 que creó el Registro de Bocas de Expendio de Combustibles Líquidos; Consumo Propio; Almacenadores; Distribuidores y Comercializadores de Combustibles e Hidrocarburos a Granel y de Gas Natural Comprimido. Estableció los requisitos para la inscripción; incumplimientos y aplicación de penalidades. También se refirió a establecimientos con tanques de almacenaje subterráneo y no subterráneo; a empresas auditoras de seguridad;

modificó otras resoluciones y estableció valores de referencia y un régimen jurídico para la aplicación de sanciones.

Por otra parte la Resolución 1104/2004 publicada en el Boletín Oficial del 10-NOV-2004 creó el Módulo de Información de Precios Mayoristas de Combustibles, como parte integrante del Sistema de Información Federal de Combustibles. También especifico la forma de presentación de información relativa a precios y volúmenes a cargo de los titulares de las empresas inscriptas en el Registro de Empresas Petroleras, Empresas

Elaboradoras y/o Comercializadoras; información sobre localidades y puertos y sectores de comercialización.

En la actualidad ingresando a la página de la Secretaría de Energía se puede acceder a la información de ambas Resoluciones. Los datos han sido volcados en una planilla Excel para ambos casos.

Del análisis del cuadro presentado a continuación, Resolución SE 1102/2004, surge claramente que existen 9.262 empresas de las cuales 1.412 no se sabe a que sector pertenecen. Las autoridades de la Secretaría sostienen que fueron



Soluciones Integrales para expendedores de GNC

- Sistemas Completos de Medición para 1 y 2 mangueras
- Cabezales Electrónicos para 1, 2 y 3 vías de alimentación
- Medidores de caudal por efecto coriolis
- Barrera de Seguridad Zener
- Transformadores de Ultra Aislación
- Protocolo de comunicación abierto, Standard del mercado

Calle 141 N° 2046 - (1884) Berazategui - Buenos Aires - Argentina
Tel.: (5411) 4216-8330 / 4226-2446 - e-mail: info@develcognc.com

www.develcognc.com.ar



BUREAU
VERITAS



Secretaría de Energía
 Registro de Expedientes de Inscripciones RES 1102/2004
 Actualizado al 16/01/2008

Cantidad de empresas registradas	9262
Tipo de negocio	
Abastecedor Agro-Industrial	142
Abastecedor General (Venta de Combustibles a otras instalaciones)	2
Abastecedor Naval (Venta de Combustibles para embarcaciones)	8
Aeroplanta (Venta de combustibles para aeronaves)	4
Almacenador	14
Boca de expendio (Venta por menor)	4896
Boca de expendio para consumo propio (Arroceros)	13
Boca de expendio para consumo propio (Depósitos no permanentes Obradores)	92
Boca de expendio para consumo propio (Instalaciones fijas)	1614
Comercializador (Ventas a granel mayorista)	87
Distribuidor (Con camiones)	118
Distribuidor por cuenta y orden de terceros (Fleteros)	689
Playa de almacenamiento de Coque	12
Revendedor General (Venta a granel mayorista, incluye tambores)	159
Sin determinar	1412
TOTAL	9262
Tipo de Boca de expendio (Venta por menor)	
Liquidos	3380
Liquidos + GLPA	6
GLPA	1
GNC	545
Liquidos + GNC	937
TOTAL	4869
Ubicación de las Bocas de Expendio (Venta por menor)	
Ciudad de Buenos Aires	278
Provincia de Buenos Aires	1811
Resto del país	2807
TOTAL	4896

errores de carga de inicio y aún no se han depurado. También hay diferencias entre las cantidades de las distintas bocas de venta porque son llamadas de maneras distintas. El total de bocas de ventas minoristas totaliza 4.896 estaciones de servicio, mientras que cuando se abren por tipo de negocio llegan a 4.869. También este cuadro informa por si mismo todas las empresas que utilizan combustibles y que no pasan por las estaciones de servicio.

... continúa de página 37

Secretaría de Energía Registro RES 1104/2004 Actualizado al 16/01/2008	
Cantidad de Bocas de Expendio	4438
Tipo de Boca de Expendio	
Liquidos	2980
Con GNC (Duales ó Solo GNC)	1458
TOTAL	4438
Ubicación de Boca de expendio	
Ciudad de Buenos Aires	292
Provincia de Buenos Aires	1617
Resto del interior del país	2529
TOTAL	4438

El cuadro con los datos de la Resolución SE 1104/2004 indica que son 4.438 las estaciones de servicio, unas 458 menos que las de la Resolución SE 1102/2004.

Asimismo, las estaciones que expenden gas natural comprimido, estaciones de carga de GNC, son 1.482 si los datos se toman de la Resolución SE 1102/2004. Sin embargo la Resolución SE 1104/2004 las posiciona en 1.458. Finalmente si se consulta al ENARGAS, la cantidad de estaciones de carga de GNC llegan a 1.591 (al 18-ENE-2008).

En definitiva, por el momento, no es posible determinar cuántas estaciones de servicio se encuentran operativas en nuestro país.

SERVICIO INTEGRAL DE HIGIENE, SEGURIDAD Y MEDIO AMBIENTE PARA ESTACIONES DE SERVICIOS



S.E.P.A.
Servicios Empresarios Profesionales de Argentina
Av. Gral Roca 1173 1º Piso - Hurlingham - Bs. As.
Tel.: (011) 4452-0161
E-mail: info@consultorasepa.com.ar
www.consultorasepa.com.ar
Esperamos contarlos entre nuestros clientes

SERVICIO DE HIGIENE Y SEGURIDAD LABORAL

SEGURIDAD EN LA CONSTRUCCION DE FABRICAS / COMERCIOS / SERVICIOS.

MEDICIONES DE CONTAMINANTES FISICOS Y QUIMICOS.

CAPACITACION EN RIESGOS DEL TRABAJO - GESTION ANTES LAS ART.

PRUEBA DE CALDERAS Y COMPRESORES. EVALUACION DE RIESGOS.

MEDICION DE JABALINAS Y DESCARGA A TIERRA ELECTRICAS.



HABILITACIONES INDUSTRIALES INGENIERIA AMBIENTAL

CATEGORIZACION INDUSTRIAL EVALUACIONES DE IMPACTO AMBIENTAL

AUDITORIA AMBIENTALES RUIDOS MOLESTOS Y VIBRACIONES

EFLUENTES GASEOSOS LIQUIDOS / RESIDUOS PELIGROSOS Y ESPECIALES

GESTIONES ANTE AYSA, ADA INA, SPA, SEC. DE ENERGIA HIDRAULICA

PLANOS ELECTROMECHANICOS Y DE OBRA



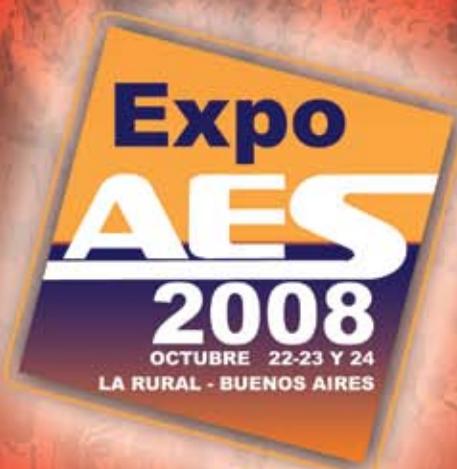
PREVENCIÓN DE INCENDIOS

DIRIGIDO A COLEGIOS CLUBES, EDIFICIOS LOCALES BAILABLES, BARES

PLANES DE EVACUACIONES EN INSTALACIONES CONTRA INCENDIO, CARGA DE FUEGO FORMACION DE BRIGADAS DE EMERGENCIAS

SEÑALIZACION

PRESENTACION EN DEFENSA CIVIL, BOMBEROS Y OTRAS



WWW.EXPOAES2008.COM

**Expositores
Eventos
Auspiciantes
Conferencias
Y mucho más...**



WWW.EXPOAES2008.COM

Octubre 22, 23 y 24

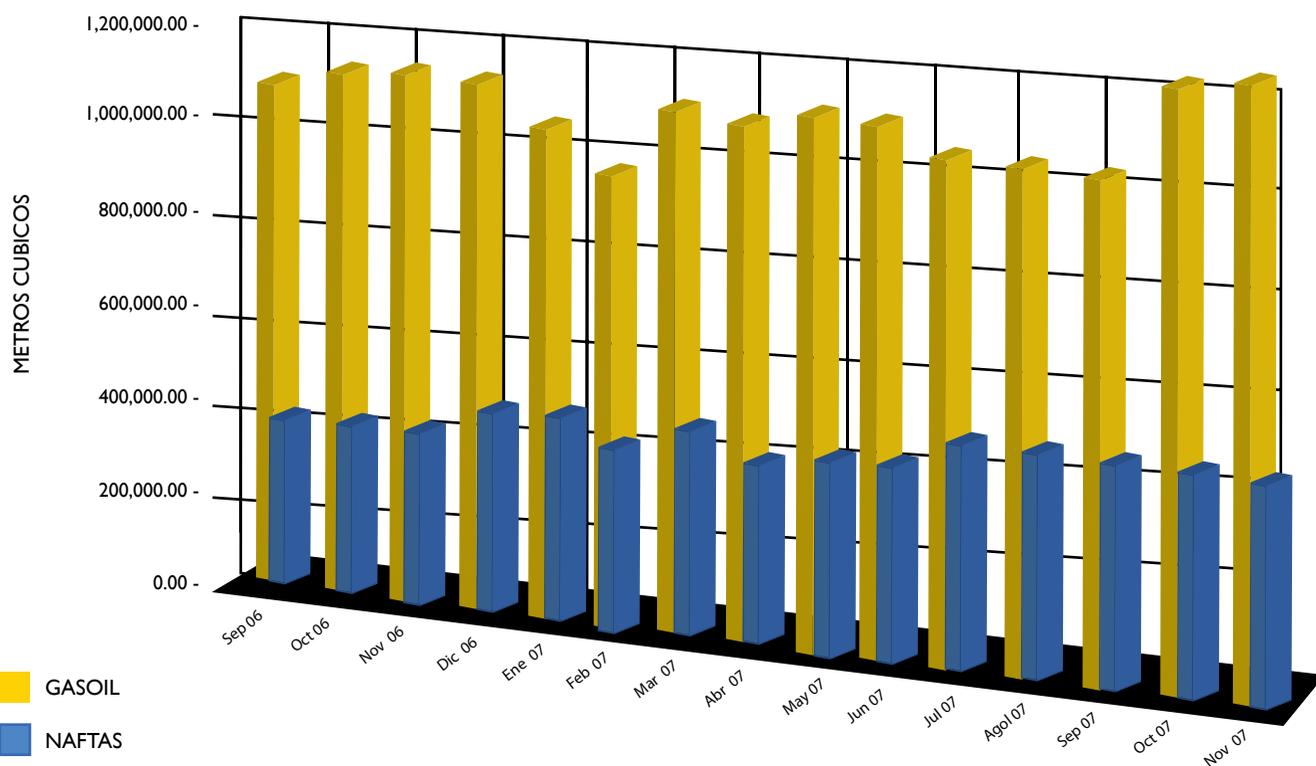
La Rural - Buenos Aires

Estadísticas

VENTAS al MERCADO de COMBUSTIBLES LIQUIDOS
(Período: Sep-2006 a Nov-2007)

Metros cúbicos				
Fecha	Gas Oil	Nafta Común >83Ron	Nafta Super>93Ron	Nafta Super>97Ron
Sep-06	1090366.91	36220.15	206927.85	111848.95
Oct-06	1136538.31	35172.34	215438.34	120438.21
Nov-06	1143575.74	33769.96	212348.72	120039.62
Dec-06	1144162.84	34943.55	240812.22	141109.57
Jan-07	1061835.73	32750.20	246331.31	146523.65
Feb-07	1006160.95	28300.25	215498.28	132728.99
Mar-07	1150256.08	30276.10	233685.09	143625.50
Apr-07	1116539.31	26549.89	217429.33	128597.68
May-07	1181993.81	28911.99	236594.94	129267.19
Jun-07	1183849.23	29158.34	242813.56	125860.93
Jul-07	1158104.11	31832.00	268325.50	135409.40
Aug-07	1206506.00	30104.00	267423.00	128062.00
Sep-07	1170746.81	28197.15	254187.31	113103.86
Oct-07	1214195.11	30537.60	280051.19	127907.05
Nov-07	1222304.80	29897.90	278142.00	120054.20

Fuente Secretaría de Energía



Control y medición de:

- > Ruidos y Vibraciones
- > Niveles de Iluminación
- > Puesta a Tierra
- > Potencial de Protección Catódica



Paraná 754 Piso 10° "A" - Telefax 00 54 11 5032-9104 (C1017AAP) Capital Federal
www.contegas.com - info@contegas.com

La referencia
mundial en
calidad.



BUREAU
VERITAS

Estadísticas

0.66

El Índice Monitor de Precios Energéticos mide la distorsión promedio de los precios de la canasta energética argentina, respecto de los precios promedio de una canasta comparativa que sigue las referencias internacionales y los precios de países de la región. El valor 0,66 indica la distorsión promedio de los precios de la canasta energética argentina correspondiente al mes de octubre de 2007. Significa, de manera simple, que si la canasta energética comparativa de precios promedios que sigue las referencias internacionales y regionales tuvo en octubre pasado un valor simbólico de 1 peso, esa misma canasta en la Argentina costaba 0,34 centavos de peso.

Fuente: Montamat & Asociados

SE VENDE

ESTACION DE SERVICIO GNC

**EQUIPOS - MAQUINAS INSTALACIONES - TECHO
ABERTURAS - SANITARIOS- FAST FOOD Y OFICINAS**

TODOS EN PERFECTO FUNCIONAMIENTO

SE REMATARAN SIN BASE EL DIA MARTES 27 DE FEBRERO A LAS 15:00 EN CABRERA 2953 – CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES.

EXHIBICIÓN: SABADO 16; DOMINGO 17 Y LUNES 18 DE FEBRERO DE 10:00 A 18:00
Se aceptarán ofertas en block hasta las 13:00 del día 19/2/08; presentadas por escrito en Sánchez de Bustamante 1986 5ª “C” C.A.B.A. de 09:00 a 18:00

El adjudicatario será notificado el día 20/2/08 debiendo depositar el 30% del monto ofertado hasta el día 21/02/08. El saldo deberá ser abonado dentro de los 5 días hábiles subsiguientes. El desarme es posterior al pago total. De no ser aceptada ninguna de las ofertas. Saldrá a remate el día 27/02/08 a partir de las 15:00.

Ampliación en estacionserviciognc@gmail.com.ar

SUJETOS del SISTEMA de GNC									
Listado actualizado al 18 - ENERO -2007									
Provincia	Estación de GNC	PECs	CRPC	TdM	Provincia	Estación de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	728	30	22	482	Misiones	0	0	0	0
Capital Federal	153	18	4	81	Neuquén	12	0	1	11
Catamarca	7	0	0	2	Rio Negro	21	0	0	17
Chaco	0	0	0	0	S.del Estero	25	0	1	5
Chubut	2	0	0	1	Salta	32	0	1	19
Córdoba	199	12	7	128	San Juan	31	2	1	15
Corrientes	0	0	0	0	San Luis	19	2	1	6
Entre Ríos	48	1	0	42	Santa Cruz	0	0	0	0
Formosa	0	0	0	0	Santa Fé	107	7	6	102
Jujuy	20	0	1	8	T.del Fuego	1	0	0	1
La Pampa	11	1	1	8	Tucumán	64	3	3	25
La Rioja	3	0	0	1	Total País	1591	79	54	1055
Mendoza	108	3	5	101					

PECs: Productores de Equipos Completos
 CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros
 TdM: Talleres de Montaje
 Fuente: ENARGAS

OPERACIONES de VEHICULOS a GNC					
Mes	Baja	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
Ene-07	618	7,816	3,706	121,917	4,587
Feb-07	495	5,976	2,730	85,836	3,897
Mar-07	586	6,818	3,016	96,636	4,979
Abr-07	464	5,797	2,606	92,633	5,106
May-07	1,260	9,358	3,083	106,119	3,519
Jun-07	1,122	8,171	2,923	93,253	3,566
Jul-07	1,201	5,733	4,797	91,761	6,932
Ago-07	1,287	5,799	8,007	89,296	7,798
Sep-07	1,330	6,461	9,038	100,658	9,699
Oct-07	1460	6184	9699	100536	10563
Nov-07	1243	7525	10252	98658	10405
Dic-07	1416	8076	9907	104979	10331
Total año	12,482	83,714	69,764	1,182,282	81,382
CANTIDAD de VEHICULOS a GNC (Diciembre 2007)				1.253.514	

Fuente: ENARGAS

Petrobras suma un yacimiento de gas

La petrolera estatal brasileña anunció a mediados de enero el hallazgo de un gran campo de gas natural y condensado muy cerca de la última gran reserva descubierta de crudo. Se estima que el depósito podría colocar a ese país dentro del selecto grupo de exportadores de petróleo.

Las autoridades de Petrobras comunicaron a mediados de enero que encontraron un importante yacimiento de gas en pleno Océano Atlántico.

Según la información difundida por la compañía, la espesura de la roca con hidrocarburos es de más de 120 metros y "puede tener dimensiones similares a las del campo Tupi", que fue descubierto en noviembre de 2007 y que, según cálculos de la petrolera, podría suponer aumentar las reservas de petróleo y gas natural de Brasil en un 50 %.

El campo de Tupi, de acuerdo a los cálculos de la empresa brasileña, puede medir unos 100 kilómetros cuadrados y puede contener entre 5.000 y 8.000 millones de barriles de petróleo y gas natural.

El nuevo yacimiento se encuentra a 290 kilómetros de la costa de Río de Janeiro, en una región inferior a una capa de sal, a una profundidad de 5.252 metros, explicó la petrolera en un comunicado.

La firma aseguró que está elaborando un plan de estudio para dar continuidad a las inversiones necesarias para verificar las dimensiones de este nuevo yacimiento, que está operado en consorcio por Petrobras (80%) y la portuguesa Galp (20%)

**PARA ESTAR PRESENTE
EN ESTAS PAGINAS,**

**CONSULTE NUESTRO
DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD**

AES

**JORGE CRAVERO
5032-9104**

jcravero@aesargentina.com



AYCITEC

La solución integral en el diseño,
instalación y mantenimiento de los
sistemas de climatización de espacios
públicos y equipos de frío alimentario

**Instalación
Servicios
Mantenimiento**

Aire Acondicionado
Climatización
WIC Walk in Cooler
Heladeras
Calefacción
Freezers

Trabajamos en todo el país

Diógenes Taborda 911 (1437) CABA. 011-4912-4271
servicios@aycitec.com / www.aycitec.com

AYCITEC

Con la premisa “Si manejas, no tomes”

YPF adhiere a las campañas de verano por una conducción segura y responsable

Mediante acciones de comunicación en peajes y rutas de los principales centros turísticos bonaerenses, la firma se comprometió a llevar adelante acciones con el fin de contribuir con la creación de conciencia social sobre los riesgos que implica conducir y tomar alcohol.

YPF desarrolló una campaña de prevención para una conducción segura y responsable a fin de contribuir a la reducción de riesgos en la conducción de automóviles y el aumento de las medidas de seguridad.

La campaña incluye la realización de publicidades en la vía pública y en numerosas estaciones de servicio de la red YPF a través de mensajes que hacen alusión a los efectos que causa el alcohol en los conductores.

Según la información ofrecida por la dirección de Comunicación y Relaciones Externas YPF, en una primera etapa, el 50% de las estaciones de servicio de la red YPF dejaron de comercializar bebidas alcohólicas en sus tiendas de conveniencia como una muestra cabal del compromiso de la empresa a la contribución por una conducción

segura en la Argentina. De acuerdo con los datos que maneja la firma, los efectos casi inmediatos de la ingesta de alcohol sobre la percepción sensorial, la percepción del riesgo y la psicomotricidad de la persona resultan incompatibles con la conducción segura y responsable. En el tránsito diario, un conductor debe decidir o reaccionar ante las maniobras de otros conductores, por lo que para dominar el vehículo resultan esenciales el control emocional, la concentración y la coordinación, así como el buen juicio para valorar la velocidad, la distancia y el tiempo.

segura en la

Argentina. En ese sentido, para la compañía resulta de vital importancia que no sólo los conductores, sino todo el conjunto de la sociedad, comprenda el importante papel que juega la disolución del binomio conducción y alcohol en la conformación de un tránsito sin peligro, y sea parte interesada en su erradicación.

“Esta iniciativa refuerza los programas en que la compañía viene trabajando para la concientización de conceptos de educación vial y técnica para los más jóvenes, despertando la curiosidad y el interés de los niños por la educación vial y el conocimiento del automóvil a partir de juegos”, indicaron los voceros de la empresa.

INSMETAN SRL
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.

S O L U C I O N E S

INSMETAN
WWW.INSMETAN.COM.AR
Ventas de repuestos



A fin de abastecer la creciente demanda del mercado interno

YPF alcanzó el récord histórico de procesamiento de petróleo

La empresa superó la marca de procesamiento de crudo para atender los requerimientos del mercado argentino. Las refinerías La Plata, Luján de Cuyo y Plaza Huincul operaron a la máxima capacidad instalada.

Durante 2007 YPF logró alcanzar el record histórico de procesamiento de crudo. Las tres refinerías argentinas operaron en conjunto a la máxima capacidad instalada y consiguieron transformar más de 18,9 millones de metros cúbicos (m3) de petróleo en combustibles de alta calidad que fueron destinados a la creciente demanda del mercado interno.

A lo largo del año pasado, la Refinería La Plata, ubicada en la provincia de Buenos Aires, procesó 11,2 millones de m3 de petróleo. Es la refinería más grande del país y emplea a más de 1.500 personas en forma directa e indirecta.

Por su parte, la Refinería de Luján de Cuyo, situada a unos 30 kilómetros de la ciudad de Mendoza,

procesó 6,2 millones de m3. La planta emplea a más de 900 personas en forma directa e indirecta y elabora prácticamente todos los productos combustibles que YPF comercializa en el país.

En tanto, la Refinería de Plaza Huincul, ubicada en la provincia del Neuquén, procesó 1,5 millones de m3. Da empleo a unas 180 personas en forma directa e indirecta, abasteciendo principalmente a la zona del Alto Valle y parte de la patagonia argentina.

Según un comunicado difundido por la dirección de Comunicación y Relaciones Externas de la empresa, **desde hace años YPF no exporta gasoil** y sólo vende al exterior productos secundarios de la refinación, como fuel oil y naftas de baja calidad o de uso petroquímico que no pueden ser destinados ni convertidos para su utilización en el mercado automovilístico local. "La exportación de esos productos resulta indispensable para mantener la máxima capacidad de operación de las re-

finerías y obtener así los combustibles requeridos para abastecer la expansión del mercado local", sostuvieron los voceros.

Asimismo, de acuerdo a los datos que maneja la compañía, si se tienen en cuenta como base los datos de 2001, en el acumulado hasta septiembre de 2007, YPF aportó una cantidad mucho mayor al volumen adicional requerido por el mercado argentino. Así, tras la caída del mercado interno en la crisis de 2001, YPF entregó 5,96 millones de m3 adicionales de naftas y gasoil, muy por encima del crecimiento del mercado de combustibles en dicho período, que fue de 1,97 millones de m3. "Como consecuencia, entre 2001 y septiembre de 2007 la participación de YPF en el sector de naftas pasó del 41,5% al 50,7%, en tanto en gasoil, YPF subió del 46,3% al 56,1% considerando el mismo período", informaron los representantes de la firma.



PROTECCION CATODICA PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Control, medición y certificados según normas de Secretaría de Energía

Monseñor de Andrea 3360 (1876) Bernal Oeste Bs. As
Te. : 4270-7026/6894 e-mail:correo@protfund.com.ar

Con el objetivo de reflejar en la web su proceso de internacionalización Petrobras lanzó su nuevo website global

A fines de enero, la compañía brasileña anunció el lanzamiento de su página de Internet. Según la información difundida por la firma, el sitio web contiene datos sobre la actuación de Petrobras en 27 países, en cuatro continentes, y dispone de versiones en inglés, portugués y español.

Petrobras lanzó a fines de enero el sitio web global de la compañía (www.petrobras.com) con la intención de consolidar su presencia internacional a través de Internet.

Con datos acerca de la actuación de la firma en 27 países de cuatro continentes, la nueva página refleja la visión de Petrobras para 2020: **ser una de las cinco mayores empresas integradas de energía del mundo.**

El sitio web fue pensado para los usuarios que buscan conocer la visión global de la compañía y su presencia en el mundo.

“**Petrobras.com** reafirma la estrategia de comunicación de la firma de asumir su posición integrada de energía con presencia internacional”, afirma Patricia Fraga, gerente de Multimedios del sector de Comunicación Institucional de Petrobras.

A partir del proyecto Petrobras.com se creó una línea editorial y visual única, buscando armonizar el lenguaje entre los sitios web de Petrobras en los diferentes países en donde actúa, además de facilitar la navegación del usuario.

Asimismo, la nueva página dispone de versiones en inglés, portugués y español. El idioma se ajusta automáticamente de acuerdo con el estándar del navegador utilizado. Si el usuario accede al sitio web desde un país de lengua española, por ejemplo, el contenido estará disponible en ese idioma. Lo mismo sucederá en el caso del idioma portugués, que será el estándar

para los navegadores de países de lengua portuguesa. Respecto a los demás países, el contenido se exhibirá en inglés.

La página también atenderá las principales recomendaciones de accesibilidad reguladas por W3C (World Wide Web Consortium), que es el órgano internacional que coordina la elaboración y el estándar de estas reglas. Una de las medidas es permitir el uso de programas de lectura de pantalla, los cuales convierten en voz los textos publicados en Internet, lo que hace que el sitio web sea accesible a personas con dificultades visuales.



Servicio técnico a Estaciones de GNC

Compresores:

- > Mantenimiento preventivo y correctivo
- > Ensayos anuales y semestrales y quinquenales
- > Calibración de válvulas de alivio por sobrepresión
- > Surtidores:
- > Overhaul
- > Reparación hardware
- > Software
- > Sistemas de control de gestión y fidelización
- > Instalaciones: Antiexplosivas y de seguridad intrínseca
- > Periférico: Picos de carga, mangueras, silenciadores, etc.



Telefax: 011-4752-1555 - Celular: 011-15-5428-4081 / 011-15-5428-4082
Id Nextel: 54*132*1494 y 54*132*1546
e-mail: consultas@tecno-g.com.ar, ventas@tecno-g.com.ar
Web: <http://www.tecno-g.com.ar/>

La flor más bella

Se cuenta que allá, hacia el año 2500 a.C., en la China antigua, un príncipe de la región del norte del país estaba por ser coronado emperador, pero de acuerdo con la tradición debía casarse antes. Como conocía este requisito, el príncipe decidió hacer una competencia entre las doncellas de la corte para elegir a la que sería digna de su trono.

Una anciana que servía en el palacio hacía muchos años escuchó los comentarios sobre los preparativos. Sintió una leve tristeza, porque sabía que su joven hija tenía un sentimiento profundo de amor por el príncipe. Al llegar a la casa y contar los hechos a la joven, se asombró al saber que ella quería ir a la celebración. Sin poder creerlo le preguntó:

- Hija mía, ¿qué vas a hacer allá? Todas las muchachas más bellas y ricas de la corte estarán allí. Sácate esa idea insensata de la cabeza. Sé que debes estar sufriendo, pero no hagas que el sufrimiento se vuelva locura.

- No, querida madre, no estoy sufriendo y tampoco estoy loca. Yo sé que jamás seré escogida, pero es mi oportunidad de estar, por algunos momentos, cerca del príncipe. ¡Eso me hará feliz! – respondió la hija.

La noche siguiente, la joven llegó al palacio. Allí, estaban todas las muchachas de la corte, ataviadas con las ropas más finas y las joyas más bellas.

Finalmente, el príncipe anunció el desafío:

- Daré a cada una de ustedes una semilla. Aquella que me traiga la flor más bella, dentro de seis meses, será escogida para ser mi esposa y futura emperatriz de China.

El tiempo fue pasando y la dulce joven cuidaba su semilla con mucha paciencia y ternura. Pasaron tres meses, pero la flor no germinaba.

Mientras tanto, todas las demás jóvenes del reino no dejaban de hablar y mostrar las hermosas plantas y flores que habían crecido en sus macetas. La joven intentó todos los métodos que conocía, pero nada había nacido. Día tras día veía más lejos su sueño, pero su amor era tan profundo que siguió regando la flor hasta el último día.

Consciente de su esfuerzo y dedicación, la muchacha le comunicó a su madre que, sin importar las circunstancias, ella regresaría al palacio en la fecha y hora acordadas, aunque sólo fuera para estar cerca del príncipe por unos momentos.

De pie, con la cabeza baja y muy avergonzada, con su maceta vacía entre sus manos temblorosas, observaba que las otras pretendientes traían una flor, la una más bella que la otra, de las más variadas formas y colores. Todas las doncellas hablaban de sus plantas y, al ver a la muchacha con su cuenco vacío, estallaron en risas y burlas. En ese momento, el alboroto fue interrumpido por el ingreso del príncipe. Todos hicieron su respectiva reverencia mientras él comenzó a pasearse, observando a cada una de las jóvenes con mucho cuidado y prestando mucha atención a todas las plantas.

Finalmente, llegó el momento esperado, y el príncipe anunció ceremoniosamente:

- ¡Aquella bella joven con su vaso vacío será mi futura esposa!

Atónitos, todos esperaban la explicación de aquella acción. Nadie entendía por qué él había escogido justamente a aquella que no había cultivado nada.

Entonces, con calma, el príncipe explicó:

- Ella fue la única que cultivó la flor que la hizo digna de convertirse en emperatriz: la flor de la honestidad. Todas las semillas que entregué

eran infértiles. Todas trataron de engañarme plantando otras plantas; pero ella tuvo el valor de presentarse y mostrar su maceta vacía, y fue sincera, leal y valiente, cualidades que debe tener la emperatriz de mi reino.

Adaptación - Autor desconocido

Reflexión:

Vivimos en tiempos de hipocresía, donde lo importante parece ser el aparentar, mostrar los logros y resultados, quedar bien frente a los demás a cualquier precio. La “viveza” se ha convertido en un pseudo valor, encubriendo la mentira, el engaño, la falta de honestidad. Hemos confundido el significado de la palabra éxito. Si hemos terminado el día sin traicionar nuestras creencias y sentimientos, sin dejar de ser quien somos para quedar bien u obtener resultados, sin claudicar nuestros valores, en definitiva, siendo leales a nosotros mismos, ése habrá sido un día de éxito.

Adaptación del Libro “Cuentos para Ser Humano” de Luis M. Benavides.

www.asprognc.com

Ahora con más información y servicios para el mundo del GNC.

Nuevo sitio web con más servicios para nuestros clientes,
información sobre el sector y novedades de Aspro.
Contamos con más de 2.350 estaciones de GNC
funcionando en todo el mundo.

Esa experiencia fue utilizada y aprovechada para desarrollar
estos servicios:

- Newsletter digital con información de la empresa y el sector.
- Área exclusiva de servicios para clientes Aspro.
- Información técnica de nuestros productos.
- Asesoramiento on line sobre el equipamiento ideal para su estación.
- Asistencia al cliente.

Consulte los servicios diferenciales
que le ofrece www.asprognc.com

Más cerca, comunicación inmediata,
y la mejor forma de optimizar resultados.



Compresor IODM 70

Certificaciones internacionales que respaldan nuestra calidad:



Casa Central

Tel / Fax: ::++ 54 (11) 5917-2777 (ASPRO)

++ 54 (3488) 66-2100

www.asprognc.com



E&S y el GNC

- Comercializador de Gas y Agente Libre del MEG
- Intercambio, reventas y cesiones de gas y reserva de capacidad de transporte de EESS GNC vía MEGSA según Res. SE 606/04 y SE 739/05
- Subastas GNC anuales y estacionales del MEGSA
- Administración de contratos de EESS GNC
- Desarrollo de negocios energéticos



...E&S comprometidos con el GNC

Tres Sargentos 421, Piso 4° Of. 7. (C1054ABC) Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel/Fax: (54-11) 4312-9315. Email: gnc@energiaysoluciones.com.ar

www.energiaysoluciones.com.ar