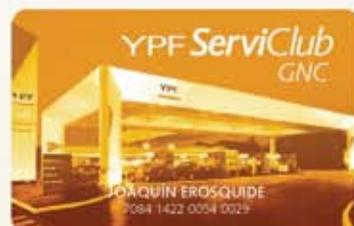


AHORA CARGAR GNC TIENE PREMIO.



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
Implementación del Código de Barras	3

Editorial

La Ley 26.680 de Abastecimiento: ¿está vigente?	4
---	---

Información General

Las petroleras relevarán los precios vigentes en sus estaciones de servicio	6
Estaciones en el mundo	9
Estaciones en Latinoamérica	11
Diseñan un nuevo combustible que combina GNC con hidrógeno	14
Entrevista directa con Daniel Pasquevich	16
Entrevista con César Gioja, senador nacional	20
Informe Especial	
Mini Mercados: otra fuente de ingresos	22
Los mini mercados de las petroleras	26
Potigian, distribuidores de insumos para mini mercados	27
Entrevista con el representante de los mini mercados de Petrobras	28
Protección Catódica para SASH	31
Presentan nuevos colectivos a GNC	32
Información del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires	33

Secretaría de Energía

Operaciones de Vehículos a GNC	34
Precios de combustibles en todo el país	34
En busca de una solución	35
Primera Subasta de 2007 - Resultados Finales -	36
Producción de petróleo y elaboración de naftas	37

Actualidad empresarial

YPF anunció inversiones por 40 millones de dólares	38
Petrobras trabajará en conjunto con la petrolera estatal de México	39

El cuento del mes

El perro y el conejo	40
----------------------	----

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

Publicidad

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

Diseño

Bracket Media
Sarmiento 738
Capital Federal
Teléfono: 4953-9502

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: 4957-2711/4931-2765

• Dra. Laura Iris Rosatto

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.

Convenio colectivo de trabajo N° 317/99 Implementación del Código de Barras

La Asesoría Legal de AES recomienda a los expendedores comprendidos en el ultravigente CCT 317/99 (AES-SOESGyPE), de aplicación en las estaciones de servicio situadas en Capital Federal y hasta 60 kms. de sus límites, el cumplimiento -a partir de mayo de 2007- de la escala salarial que en esta página se exhibe.

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

Este aporte podrá realizarse a través del sistema de boletas con código de barras, o bien mediante las boletas manuales que se distribuyen por correo, aclarando, respecto de estas últimas, que solo tendrán validez hasta septiembre del presente año 2007 porque a partir de esta fecha la entidad bancaria únicamente aceptará pagos hechos a través del código de barras. No se reconocerá ningún pago que no sea efectuado mediante depósito en el Banco de la Provincia de Buenos Aires (en cualquiera de sus sucursales), única entidad autorizada al cobro.

A fin de confeccionar la correspondiente boleta informamos que ella puede imprimirse desde nuestra página Web (www.notiaes.com), o bien solicitando -telefónicamente o vía mail- a nuestra sede que se le remita el correspondiente diskette. Para ello deberá comunicarse a los teléfonos (011) 4957-2711 ó (011) 4931-2765, o bien por correo electrónico a aes@aesargentina.com.

En la boleta deberá consignarse el

nombre de la empresa, su número de CUIT, período ingresado, sucursal en la que se paga, cantidad de personal, total de remuneraciones y total depositado correspondiente al aporte a abonar de acuerdo al salario total (básico y adicionales) del mes que corresponda. A modo de ejemplo se imprime a continuación la boleta de aportes:

S.O.E.S.G. y P.E. A.E.S.		S.O.E.S.G. y P.E. A.E.S.	
Fondo Convencional Ordinario (Art. 29 C.C.T. 317/99)		Fondo Convencional Ordinario (Art. 29 C.C.T. 317/99)	
CUIT	RAZON SOCIAL	CUIT	RAZON SOCIAL
30-54875195-8	ASOC. EST. DE SERVICIO	30-54875195-8	ASOC. EST. DE SERVICIO
PERIODO	DIRECCION	PERIODO	DIRECCION
2007-6	Av. Belgrano 3700 - C.A.B.A. (1210)	2007-6	Av. Belgrano 3700 - C.A.B.A. (1210)
APORTE PATRONAL 2%	CANTIDAD AFILIADOS	APORTE PATRONAL 2%	CANTIDAD EMPLEADOS
48,00	1	48,00	1
TOTAL REMUNERACIONES	TOTAL DEPOSITADO	TOTAL REMUNERACIONES	TOTAL DEPOSITADO
2,000,00	40,00	2,000,00	40,00
Efectivo		Efectivo	
SON PESOS : CUARENTA CON 00/100		SON PESOS : CUARENTA CON 00/100	
			
12223054075195806200700000040000001000200000		*12223054075195806200700000040000001000200000*	
1 - TALON PARA EL DEPOSITANTE		2 - TALON PARA EL BANCO	

Categoría	Remuneración (\$)
Encargado Gral. de Turno	1.248,31
Administrativo	1.213,80
Operario de Servicio	1.206,66
Operario de Playa	1.190,00
Operario Auxiliar	1.117,41
Operario Conductor	1.162,63
Operario de Int. y Anexos	1.154,30
Franquero Turnante	Según Categoría que Cubra
Sereno	1.170,96
Asistencia	48,00
Mov. de Fondos	48,00

Antigüedad: el 1% por año de antigüedad sobre el total de las remuneraciones.

La Ley 20.680 de Abastecimiento: ¿está vigente?

En un período difícil de nuestra historia, que los argentinos mayores de 45 años recuerdan muy bien, se sancionó la llamada Ley de Abastecimiento (N° 20.680) de Creación del Régimen de Abastecimiento y Represión del Agio. Fue publicada en el Boletín Oficial el 25 de Junio de 1974.

Pasaron más de tres décadas y esta Ley prácticamente no ha tenido aplicación. Por lo tanto no hay jurisprudencia para analizar.

Años más tarde, el Decreto PEN 2284/1991 (B.O. I-NOV-1991) de Desregulación del Comercio Interior de Bienes y Servicios y del Comercio Exterior; Entes Reguladores; Reforma Fiscal; Mercado de Capitales; Sistema Unico de la Seguridad Social; y Negociación Colectiva, suspendió el ejercicio de las facultades otorgadas por la Ley N° 20.680, que solamente podrían ser restablecidas, total o parcialmente, con una previa declaración de emergencia de abastecimiento por el Honorable Congreso de la Nación, ya sea a nivel general, sectorial o regional.

El Decreto antes mencionado tuvo ratificación del Congreso a través de la Ley 24.307, artículo 29, por lo que no caben dudas sobre su legitimidad.

Toda vez que las condiciones mencionadas no se produjeron, las facultades sancionatorias contenidas en la ley 20.680 –que, además de su dudosa constitucionalidad, castigaban con la cárcel a empresarios y directivos- son por consiguiente inaplicables.

En un mundo totalmente intercomunicado la pretensión de encarcelar empresarios mediante la exhumación de la ley de abastecimiento, así como las actuaciones administrativas y judiciales vinculadas a esta cuestión, recorren todas las redacciones de diarios, revistas y portales de Internet en forma negativa para nuestro país.

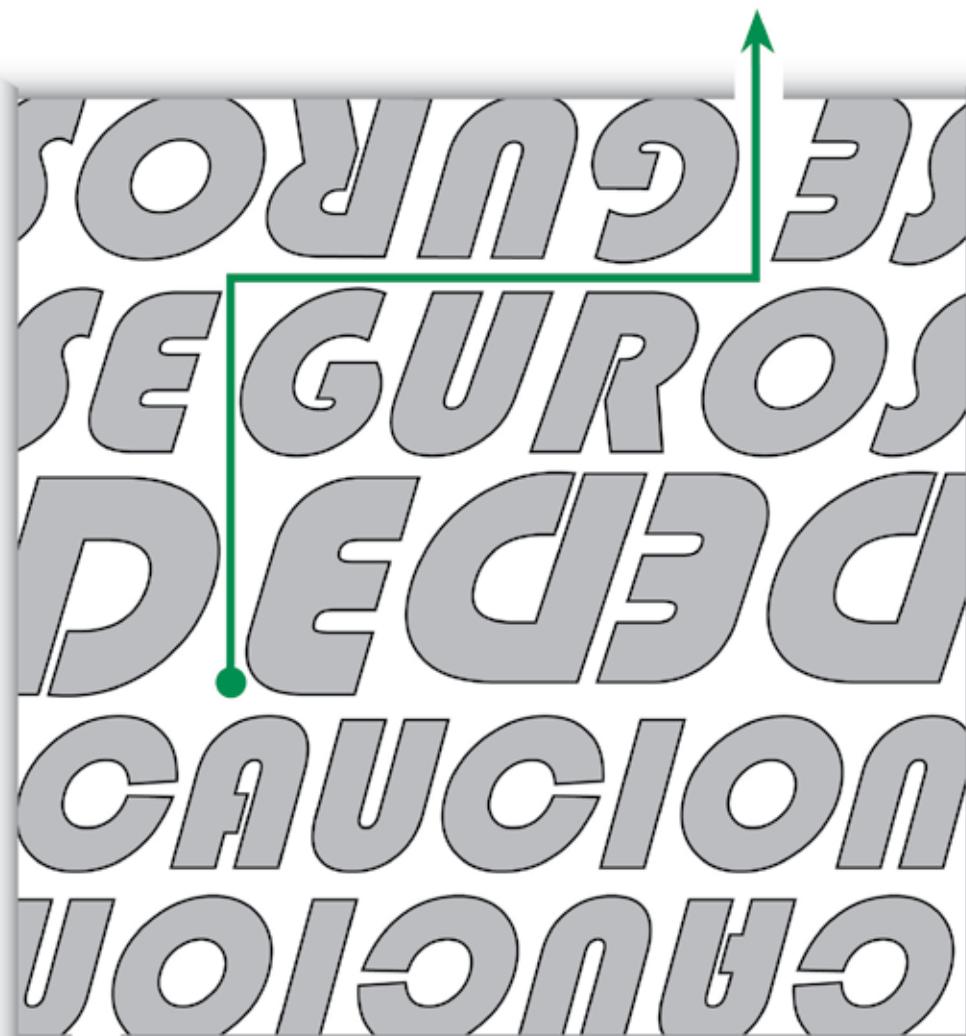
La falta de combustibles no se soluciona con la aplicación de los tipos penales de una Ley cuestionada ni con discusiones entre juristas sobre su vigencia.

Estamos asistiendo a una fuerte distorsión de precios relativos en los combustibles. Basta relevar el precio en los países limítrofes, donde el valor de la nafta súper es alrededor de un 70% superior a la nuestra.

La solución a este problema, central para todos los expendedores, habrá que esperararla en el próximo gobierno.

Dr. Luis María Navas
Editor

**Existen muchos caminos
pero sólo uno es rápido, confiable y seguro**



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

Para que no superen los montos estipulados por el Gobierno

Las petroleras relevarán los precios vigentes en sus estaciones de servicio

La medida, que será implementada por Repsol YPF, Petrobras, Esso y Shell, tiene como fin velar por el cumplimiento de los valores que recientemente fijó la Secretaría de Comercio Interior. Desde comienzos de año, el precio de la nafta registró un aumento de alrededor de un 7,5%.

Las principales petroleras que operan en el país anunciaron que llevarán a cabo un estricto relevamiento de precios en las estaciones de servicio que controlan a fin de que no sean superados los montos máximos determinados por la Secretaría de Comercio Interior de la Nación el pasado 30 de junio.

Luego de años de congelamiento, en lo que va de 2007 la cotización de los combustibles a nivel local ha experimentado un alza considerable. A lo largo del primer semestre, la nafta acumuló un incremento de un 7,5%, porcentaje que casi duplicó al índice de inflación minorista registrado durante ese mismo lapso (3,9%).

A través de una notificación de prensa, Repsol YPF se comprometió no sólo a efectuar el mencionado relevamiento, sino también a realizar los ajustes pertinentes en aquellos puntos de venta que estén vendiendo carburantes por encima del precio oficial.

“Realizaremos todos los esfuerzos posibles para satisfacer la creciente demanda del mercado interno de combustibles debido al crecimiento constante de la economía del país”, señaló la compañía.

Petrobras, en tanto, emitió un comunicado similar en el que aseguró que las estaciones de servicio de bandera propia que hayan sobrepasado los valores consensuados serán contactadas con el objetivo de que éstos sean alineados.

A fin de mantener su competitividad en el mercado local, Esso prometió “tomar las acciones pertinentes en aquellas estaciones donde se encuentren diferencias con los valores estipulados”.

Shell, por su parte, anunció que también implementará ese tipo de control, a pesar de que algunos medios de comunicación afirmaron que no iba a hacerlo debido a su falta de diálogo con el Gobierno.

Subas escalonadas

Los términos finales de la negociación de montos máximos aplicables llevada a cabo entre Guillermo Moreno, secretario de Comercio Interior, y las distintas petroleras todavía permanece en secreto.

Debe recordarse que en junio pasado la presión oficial llevó a que tanto Repsol YPF como Petrobras desistieran de incrementar el valor de sus naftas premium.

De todos modos, se estima que durante los últimos meses, en algunas provincias se aplicaron subas escalonadas de entre un 10% y un 15% en relación con los valores de referencia.

Por lo general las variaciones de cotización tienen que ver con la mayor influencia de los costos de

transporte desde los centros de almacenaje hasta los de distribución.

Asimismo, en un contexto signado por la escasez y el desabastecimiento a escala doméstica, tampoco puede omitirse la elevada incidencia de la creciente cotización internacional de los hidrocarburos.

Según fuentes del sector, en las actuales condiciones resultará muy difícil dar marcha atrás al encarecimiento de los combustibles, que por otro lado no está solucionando el problema de falta de rentabilidad de muchas estaciones de servicio.

Un dato que ilustra esa realidad es que en los últimos tres años se cerraron en el país unos 2.500 locales de expendio de combustible, lo que equivale a la pérdida de más de 30.000 puestos de trabajo.

Diferencias internas

Otra de las principales cuestiones que las autoridades del sector deberán resolver radica en la diferencia de precios existente entre la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el resto del país.

A principio de año, el valor promedio de la nafta súper era de 1,91 pesos por litro a nivel nacional. Hoy en día, esa cifra trepó hasta los 2,05 pesos, excepto en suelo porteño.

En Capital, YPF cobra 1,5 pesos por litro para el gasoil, 1,909 para la nafta súper y 2,119 para la premium.

En Rosario, Santa Fe, el litro de

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

Para que no superen los montos estipulados por el Gobierno

gasoil varía entre los 1,649 y los 2 pesos, la súper oscila entre los 1,954 y 1,977 pesos y la ecológica lo hace entre los 2,197 y 2,219 pesos.

En Córdoba, en tanto, el gasoil se comercializa por encima de 1,75 pesos por litro, la súper por sobre los 2 pesos y la premium supera los 2,20 pesos.

En Jujuy, el litro de gasoil implica la erogación de entre 1,734 y 1,770 pesos, la súper cuesta entre 2,169 y 2,20 pesos y la especial se sitúa entre los 2,30 y los 2,329 pesos.

De todos modos, la provincia que cuenta con los precios más altos es Mendoza. En base a un informe de coyuntura elaborado por el Instituto de Estudios sobre la Rea-

lidad Argentina y Latinoamericana (IERAL), desde 2001 el encarecimiento de los combustibles en esa jurisdicción fue de un 38%, mientras que el promedio nacional fue de un 18%.

Para explicar ese fenómeno, el IERAL recuerda que como el combustible argentino es más barato que en las naciones vecinas, muchos transportistas prefieren cargar en las provincias limítrofes antes que cruzar la frontera. Es por eso que el consumo en las zonas fronterizas se incrementó mucho más que en el resto del país (un 63% entre 2001 y el año pasado), lo que a su vez repercutió fuertemente en los precios.

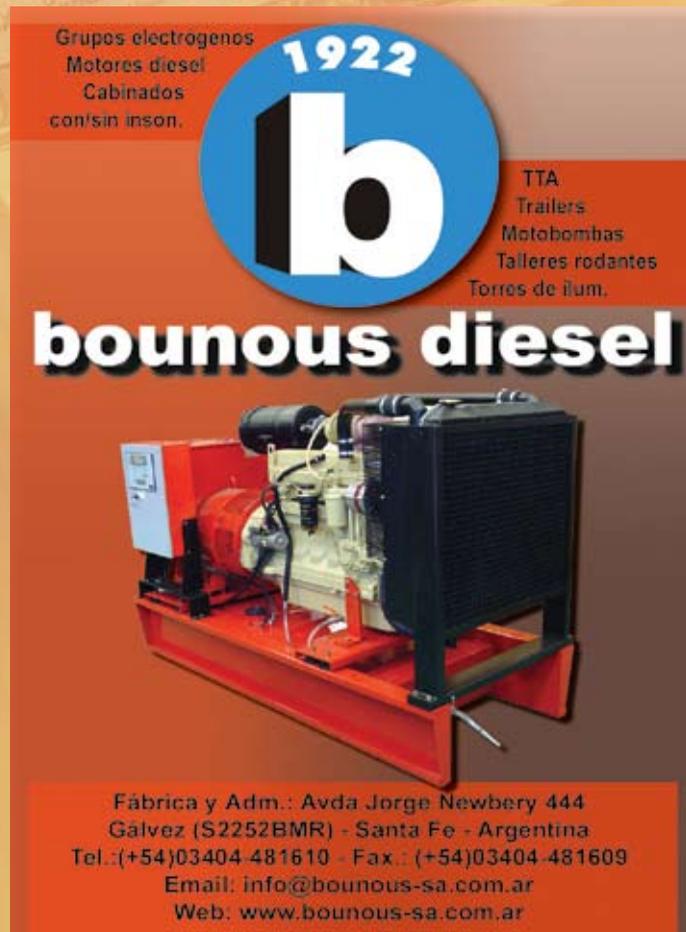


INSMETAN SRL
Lopez y Planes 5457 V. Bonich
Tel: 4767-2798 / 4738-6198

S
E
R
V
I
C
I
O
S

- * 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.

INSMETAN
WWW.INSMETAN.COM.AR
Ventas de repuestos



Grupos electrogenos
Motores diesel
Cabinados
con/sin inson.

1922

b

TTA
Trailers
Motobombas
Talleres rodantes
Torres de ilum.

bounous diesel



Fábrica y Adm.: Avda Jorge Newbery 444
Gálvez (S2252BMR) - Santa Fe - Argentina
Tel.: (+54)03404 481610 - Fax.: (+54)03404-481609
Email: info@bounous-sa.com.ar
Web: www.bounous-sa.com.ar

España: estiman que los precios de los combustibles comenzarán a bajar después de agosto

Los combustibles subieron entre un 6% y un 12 % en la península ibérica en lo que va del año. El porcentaje varía según los tipos de carburantes, pero todas las clases se registraron aumentos, según los datos que las estaciones de servicio españolas comunican al Ministerio de Industria de ese país.

No obstante, los empresarios expendedores confían en que después de agosto empezarán a bajar los importes. Según la prensa española, el máximo en los precios se produce cada año en ese mes debido al inicio de las vacaciones y después comienzan a descender paulatinamente.

El presidente de la Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio (CEEES), Juan Prats, confirmó la tendencia y dijo que, previsiblemente, los precios empezarán a bajar a partir de septiembre porque se estima que habrá una caída de la demanda en los países desarrollados.

Sin embargo, el presidente de CEEES condicionó el descenso de los precios a la evolución del consumo de petróleo de China e India, principales responsables del incremento de la demanda mundial de los últimos años, y a la ausencia de conflictos geopolíticos en las zonas productoras

Taxistas españoles planean contar con su propia estación de servicio a fin de abaratar costos

El proyecto de la “Ciudad del Taxi”, que fue diseñado por los taxistas de la localidad española de Murcia, no es nada novedoso. Hace más de dos años que el sector encaró el emprendimiento y se ha eternizado en el tiempo. En 2005, el alcalde de Murcia, Miguel Ángel Cámara, prometió que sería realidad al año siguiente. Hoy, ni siquiera tiene fecha determinada y tampoco se hacen estimaciones al respecto. La prensa local advierte que la definición depende de las negociaciones entre los taxistas agrupados en Radio Taxi y las autoridades municipales del distrito ibérico.

El objetivo del sector de los taxistas es abaratar costos. Para eso, quiere negociar directamente con los suministradores a través de una estación de servicio propia. Dicen que contarán también con talleres y lavaderos.

Según declaraciones de los representantes de los taxistas publicadas por medios de comunicación españoles, la Intendencia se ha comprometido verbalmente a la concesión de unos terrenos municipales para emplazar el emprendimiento, pero todavía no es oficial.

El sector promete que el usuario notará la reducción de costos porque repercutirá directamente en las tarifas.

Asimismo, los taxistas sostienen que, desde el momento en que se haga realidad su proyecto de Ciudad del Taxi, sustituirán el gasoil

tradicional por el biodiésel (que en lugar de petróleo se nutre de grasas vegetales o animales).

El uso de biodiésel es todavía puramente anecdótico en la región. Sólo tres estaciones de servicio ofrecen este combustible, y ninguna de ellas está en la ciudad de Murcia.

El biodiésel no es, en cualquier caso, la única opción, según explica el presidente de Radio Taxi, José Corbalán. Será el desarrollo tecnológico lo que marque la fuente de energía que se utilice en cada momento. Es probable que, finalmente, se apueste por el etanol, un tipo de biodiésel que previsiblemente empezará a entrar de forma masiva en Europa después de un acuerdo entre la Unión Europea y Brasil, principal productor de esta fuente de energía.

Taiwán fomenta la oferta de etanol en las estaciones de servicio

El ministro de Economía de Taiwán, Steve R.L. Chen, dijo que su ministerio promoverá a partir de septiembre del presente año el uso del combustible etanol E3 para los vehículos gubernamentales en Taipei sobre una base de prueba.

Según un informe especial que presentó el funcionario sobre el desarrollo industrial y las fuentes de energía renovables en una reunión semanal que tuvo lugar en el Palacio Presidencial y que fue difundido por medios de prensa internacionales, la cartera de Economía oriental ha solicitado

a la firma petrolera estatal CPC Taiwán elegir varias estaciones de servicio en el distrito de Taipei para ofrecer el combustible etanol E3, que se obtiene de la mezcla de la gasolina tradicional con un 3% de bioetanol.

Se espera que todas las estaciones de servicio ofrezcan el insumo alternativo a partir del año 2011. Por otra parte, Chen advirtió que Taiwán tiene un crecido número de motocicletas que no cuentan con motores preparados para el uso del etanol. Por esa razón, el Ministerio estudia algunos incentivos para estimular a los motociclistas a usar el etanol en sus vehículos.

El funcionario taiwanés añadió en su informe que, desde que el Protocolo Kyoto entró a su vigencia en febrero de 2005, todos los países deben enfrentar la creciente presión de reducir las emisiones del gas invernadero. Si bien Taiwán no es un miembro de la Organización de las Naciones Unidas, seguirá las normas internacionales como un miembro del globo.

La Unión Europea avanza en la promoción de vehículos que usen combustibles alternativos

Con el fin de difundir el uso de vehículos que utilicen combustibles alternativos a los fósiles y eliminar las barreras de mercado existentes, la Unión Europea (UE) puso en marcha el año pasado el proyecto PROCURA, del Programa Energía Inteligente para Euro-

pa (IEE), que avanza con grandes pasos.

El objetivo marcado para 2020 es que un 20% de la flota automovilística utilice biocombustibles y un 5% use hidrógeno como insumos para el funcionamiento de los motores.

Los avances en la fabricación vehículos que puedan utilizar combustibles alternativos a los que se obtienen del petróleo son continuos. El problema es que no se pueden comercializar porque no hay suministradores de los nuevos combustible, ni talleres capaces de arreglar las averías, ni redes de distribución de venta.

La estrategia de PROCURA para eliminar esas barreras de mercado consiste en desarrollar modelos innovadores de compras a gran escala de vehículos de combustibles alternativos (para entidades públicas y privadas que los requieran, empresas de alquiler de automóviles, cadenas de supermercados con flotas propias y una estrategia innovadora de movilidad sostenible, etc).

De esa manera se espera facilitar el despliegue de infraestructuras centralizadas, el desarrollo de capacidades de mantenimiento y reparación adecuadas.

Asimismo, PROCURA ha comenzado a diseñar y evaluar sistemas de incentivos fiscales y otros sistemas de alicientes para compensar los mayores costos de adquisición de vehículos limpios.

Por otra parte, PROCURA desarrolla modelos innovadores, organiza el desarrollo progresivo de mercados de segunda mano y comenzó el diseño de un sistema de

certificación europeo para vehículos de combustibles alternativos. La empresa internacional NTDA, especializada en el desarrollo de vehículos que funcionan con hidrógeno, lleva adelante un proyecto piloto en la ciudad española de Valencia.

El primer objetivo de la firma es que el público conozca que existen ya en el mercado este tipo de vehículos. A continuación, pretenden crear infraestructuras para que este tipo de vehículos puedan funcionar como uno que usa petróleo.

NTDA procura para ello que exista ya este mismo año una red básica en la localidad hispana. Entre sus tareas más inmediatas, según declararon fuentes de la compañía a la prensa española, se encuentra la creación de esa infraestructura que pasa por formar talleres que sean capaces de arreglar las averías o disponer de recambios.

La idea es empezar a introducir vehículos que funcionan con energías alternativas en la policía de Valencia antes de que finalice este año.

Estaciones en Latinoamérica

Un proyecto de expansión de estaciones de servicio en Argentina estaría paralizado

El plan de Petróleos de Venezuela (PDVSA) de ampliación de la red de estaciones de servicio en la Argentina en sociedad con Enarsa, la empresa nacional de energía, podría verse afectado por la disputa en torno a la valija con casi 800.000 dólares que intent  ingresar al país un funcionario del gobierno de Hugo Chávez, según publicó el diario El Cronista Comercial.

En enero, la estatal argentina y su par venezolana, PDVSA habían firmado un acuerdo para operar en conjunto la refinería de Rhasa, de la familia Sambucetti.

Enarsa tiene un contrato de alquiler por 1,3 millón de dólares mensuales. Pero el convenio contempla la compra de las instalaciones de Rhasa a partir de enero de 2008, a cambio de 31,3 millones de la misma moneda.

Esa era la piedra angular de un plan para abrir más de 150 estaciones de servicio en el país y engrosar la presencia de ambas compañías en el mercado de combustibles.

Pero después del escándalo de la valija, aparentemente los Sambucetti no estarían aún del todo convencidos en continuar las negociaciones.

Otro de los potenciales proyectos de Enarsa para entrar en el mercado de combustibles también se ha paralizado. Se trata de una eventual asociación con Petrolera del Cono Sur, que pertenece en partes iguales a PdVSA y a la estatal uruguaya Ancap. Esas últimas empresas ya le habrían propuesto a la firma argentina entrar en la sociedad, pero hasta ahora no obtuvieron una respuesta afirmativa. No obstante, en caso de concretarse, el acuerdo le permitiría a Enarsa sumarse a una red de 170 estaciones.

Enap se haría cargo del 10% de la industria de estaciones de servicio en Chile

La empresa petrolera estatal Enap está en plena carrera para comprar los activos que posee la multinacional Repsol YPF en el mercado de combustibles chileno. Pero no va sola, sino que participa de ese proceso a través de Primax, firma formada en sociedad con el grupo empresarial peruano Romero, en la que posee el 49%.

Según el diario chileno El Mercurio, de concretar la operación, cuyo término está fijado para comienzos del cuarto trimestre, Enap se haría cargo del 10% de la industria de estaciones de servicio en el país, y entraría en una inédita competencia con varias empresas que hoy son sus clientes, como Copec, Shell y Esso.

No obstante, la participación de la estatal en este negocio no tendría trabas regulatorias, ya que la firma fue autorizada por ley para

Audiconser S.R.L

ACS

Auditoria-Control-Servicios

MIEMBRO ACTIVO

CAAdA
CÁMARA ARGENTINA DE AUDITORES

**HERMETICIDAD DE TANQUES - AUDITORIAS DE SEGURIDAD
CERTIFICACION DE CEGADO DE TANQUES - AUDITORIAS DE TANQUES AEREOS
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

participar en la cadena de distribución de esta industria al conformar la alianza con el conglomerado de Dionisio Romero.

La operación de venta de Repsol YPF está siendo liderada por el banco de inversiones norteamericano Goldman Sachs. Dentro de las compañías que también participan en el proceso está la brasileña Petrobras, que se considera la principal competidora de Primax a la hora de obtener el paquete.

Primax controla el 30% del mercado de suministro de combustibles en Perú, en una operación que tiene un alto valor estratégico-comercial para Enap, ya que la chilena es proveedora de combustibles para esas estaciones de servicio.

La compañía estatal invirtió 30 millones de dólares para la constitución de la sociedad con el grupo Romero. El conglomerado peruano tiene el control de Primax, con el 51% de la firma.

La idea de esta sociedad para me-

diano plazo es también entrar al negocio de la distribución en Bolivia y Centroamérica.

El plan de inversión anunciado por Primax implicaba alcanzar este año unas 200 estaciones de servicio en Perú.

Crece el mercado de GNC en una ciudad colombiana

En menos de un año se han instalado en la ciudad de Chiquinquirá, en Colombia, tres estaciones de servicio de gas vehicular.

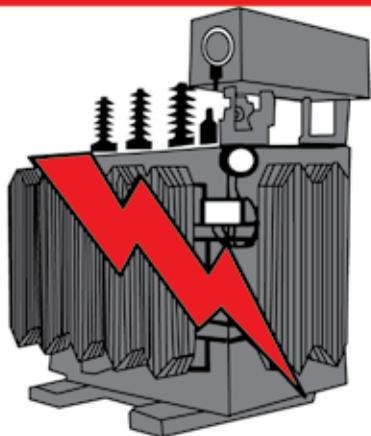
A decir del alcalde de la localidad, José Moreno, más de la mitad de los automotores que transitan a diario lo hacen con el combustible gaseoso.

“Cerca de 350 de los 547 taxis que circulan en la ciudad ya hicieron la conversión de gasolina a gas y el número aumenta diariamente”, señaló a la prensa colombiana. Y agregó: “La conversión favorece económicamente a los propietarios de vehículos”.

Hasta el año pasado, Chiquinquirá

no contaba con estaciones expendedoras del combustible gaseoso. Pero a partir de 2006 comenzaron a desplegarse motivadas por la implementación del plan Gas Natural Comprimido Vehicular que encaró la gobernación del distrito.

Servicio de emergencia las 24 hs. los 365 días del año



Teléfonos

(011) 4641-2285

(011) 15-4444-8640 / (011) 15-4403-5167

INGENIERO CAMBIASSO TRANSFORMADORES S.R.L.

Mantenimiento de Transformadores

Fonrouge 438 (1408) Buenos Aires - Argentina

CONTEGAS

GNC - NGV



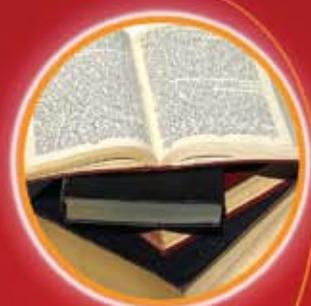
15 años al servicio de las estaciones de servicio



Ingeniería en estaciones de GNC



Asesoramiento comercial y técnico



Asesoramiento Jurídico



Representación Técnica



Compra y venta de estaciones



Seguridad e Higiene en el Trabajo

A fin de prolongar el horizonte de reservas gasíferas nacionales

Diseñan un nuevo combustible que combina GNC con hidrógeno

Investigadores pertenecientes a instituciones públicas trabajan en el desarrollo de un combustible híbrido gaseoso desde marzo de este año. El proyecto está en su etapa inicial, que es la que va a definir qué cantidad de hidrógeno puede ser mezclado con gas natural comprimido (GNC) y usado en un vehículo sin modificar el funcionamiento del motor.

El Instituto de Energía y Desarrollo Sustentable (IEDS), que depende de la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA), en conjunto con la Facultad Regional Buenos Aires de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN) y la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires (UBA), diseñan un combustible gaseoso pero híbrido, que se prevé obtener mediante el agregado de hidrógeno al gas natural comprimido (GNC). Actualmente, los establecimientos estatales desarrollan la fase inicial del emprendimiento, que es la que pretende definir qué cantidad de hidrógeno puede ser mezclado con GNC y usado como combustible en un vehículo sin modificar el funcionamiento del motor.

“Lanzamos el proyecto oficialmente en marzo de este año y nos pusimos a trabajar para que, de algún modo, el combustible híbrido gaseoso que intentamos desarrollar se pueda utilizar intensivamente en el mediano plazo”, sostiene Daniel Pasquevich, director del IEDS, entidad que encabeza la investigación. Con el emprendimiento, las instituciones involucradas esperan contribuir a la futura transición lógica

y progresiva hacia el uso masivo del hidrógeno en transportes públicos de pasajeros y de carga sobre todo, que son la principal fuente de consumo y contaminación ambiental.

Por otra parte, el proyecto contará con la ventaja adicional de reemplazar en forma parcial el uso del gas natural y, de ese modo, prolongar el plazo de explotación de los yacimientos gasíferos nacionales.

Los actores

La primera parte del proyecto, que pretende sentar las bases tecnológicas para poder fomentar el uso masivo en automóviles y medios de transporte del nuevo combustible híbrido, demandará tres años de investigaciones y será costeadada en parte con 900.000 pesos otorgados por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT), a través del Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica (FONCyT) de la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación.

Asimismo, la empresa estatal ENARSA va a contribuir también con un aporte económico y con la opción de compra del desarrollo tecnológico.

Por su parte, las dos universidades nacionales que participan del emprendimiento proveerán los recursos humanos, equipamientos y bancos de prueba de motores. Finalmente, la CNEA cuenta con la tecnología del hidrógeno y también con instalaciones e insumos para encarar los ensayos en conjunto con las casas de estudio.

En total, se calcula que entre las

contribuciones económicas, las infraestructuras, las materias primas y los científicos, especialistas y académicos involucrados, se desembolsarán 5 millones de pesos aproximadamente en la etapa inicial del emprendimiento, que se planea finalizar en 2010.

Por otra parte, desde el Instituto de Energía y Desarrollo Sustentable de la CNEA trabajan en la

difusión del proyecto con la idea de captar más entidades, organismos, distintos sectores del campo científico y tecnológico y también empresas privadas que se interesan en colaborar facilitando maquinarias, experiencia en la fabricación de compresores de GNC o recursos humanos o económicos. "Buscamos promover una mayor participación en esta iniciativa para que la Argentina se ubique entre las naciones que inician la etapa de transición hacia una economía del hidrógeno", comenta Pasquevich. El proyecto se complementa con otras iniciativas impulsadas en la CNEA sobre producción de hidrógeno, almacenamiento y transporte, entre las cuales se destaca el uso de energía nuclear para la producción masiva de hidrógeno a los efectos de desarrollar una opción energética limpia; con mínimas emisiones de gases efecto invernadero.

Además, en el país se llevan adelante otros emprendimientos para elaborar hidrógeno. En Misiones, el Centro de Desarrollo e Innovación Tecnológica (CEDITec) provincial proyecta extraerlo del agua con paneles solares.

También, la estatal ENARSA colabora con la UBA en la producción

del vector a partir de etanol con el financiamiento de una parte del emprendimiento y se encarga de las patentes comerciales.

equipos y accesorios para el movimiento
y almacenaje de combustible

SURTIGOM

- :: conexiones giratorias
- :: picos de despacho
- :: equipos de lubricacion
- :: acoples
- :: medidores de aire
- :: tanques
- :: electrobombas de 12 volt
- :: caudalímetros
- :: mangueras
- :: productos para GNC
- :: surtidores
- :: bombas con motor antiexplosivos



Dirección · Martínez Estrada 7847

Teléfono · [0341] 4515674

Celular · [0341] 155404519

S2006BLG · Rosario

www.surtigom.com.ar

www.surtigom.com.ar

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



**Servicios Empresarios
Profesionales de Argentina**

Av. Gral Roca 1173 1° 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 ELECTROMECANICOS
Y DE OBRA

PREVENCION 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



PA/SC/2/002

Entrevista directa con Daniel Pasquevich

“La Argentina tiene una gran oportunidad en el ámbito de los combustibles gaseosos”

Daniel Pasquevich dirige el Instituto de Energía y Desarrollo Sustentable (IEDS) y gerencia el Centro Atómico Bariloche (CAB), entidades que dependen de la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA).

Actualmente, en el marco del Instituto, Pasquevich comanda el proyecto de desarrollo de un nuevo combustible gaseoso, que se prevé obtener mediante el agregado de hidrógeno al gas natural comprimido (GNC).

¿Cuáles son los fundamentos del emprendimiento?, preguntamos al directivo.

El agotamiento de las reservas mundiales de hidrocarburos y la incipiente necesidad de reducir las emisiones contaminantes de la atmósfera son las dos principales motivaciones del proyecto. Se trata de los mismos fundamentos que respaldan gran parte de las estra-

tegias energéticas que se diseñan a nivel mundial a fin de sustituir de modo gradual el uso del petróleo y sus derivados, sobretodo en el sector de los combustibles vehiculares donde muchos países ponen mayor atención en el desarrollo de fuentes renovables, limpias y que puedan servir como alternativas a las naftas y al gasoil.

A diferencia del hidrógeno que no logró consolidarse como un combustible alternativo de uso masivo, el GNC crece en forma sostenida como el sustituto preferido de la nafta y el gasoil en motores de combustión interna, especialmente en la Argentina donde existen ya más de un millón de vehículos convertidos y una vasta red de distribución. No obstante, hoy por hoy, el horizonte de reservas de gas natural es tan acotado como el de las de petróleo.

Esa situación también nos sirve de motivación para pensar en las posibilidades que tiene el hidrógeno

de asociarse al GNC y crear un nuevo combustible híbrido. La idea es reemplazar en forma parcial el uso del gas natural. De ese modo, vamos a poder prolongar el plazo de explotación de los yacimientos gasíferos.

Por otra parte, creo que la Argentina tiene una gran oportunidad en el ámbito de los combustibles gaseosos porque cuenta con una vasta experiencia en el desarrollo tanto tecnológico como del mercado del GNC. Además, el país es líder mundial en el uso de GNC para automotores y hoy vende equipamientos en el exterior.

Esa posición fue impulsada por la actividad privada. Hoy es el Estado el que allana el camino hacia la utilización del hidrógeno. Se trata de una vuelta de tuerca en el desarrollo de combustibles gaseosos que tiene que ver con lograr uno más limpio y elaborado con un recurso renovable.

¿Cómo producirán el hidrógeno que precisan para realizar el proyecto?

La idea es utilizar, en el corto plazo, energías que van a pérdida para producir hidrógeno. Por ejemplo, la eólica porque no es posible controlar cuándo sopla el viento. Según las condiciones climáticas, un molino genera, a veces, más de lo que se precisa y ese excedente se desperdicia.

Sin embargo, cuando precisemos producir hidrógeno de forma masiva, va a ser necesario contar con una fuente que se pueda controlar.

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

AES

**JORGE CRAVERO
5032-9104**

jcravero@aesargentina.com

AJB

Protección Catódica
A. Javier Bustos

Nos dedicamos a brindar un servicio de calidad.



Tel./Fax: (0351) 4284908 - Cel. (0351) 155182911

e-mail: ajbustos@argentina.com

Paraná 537 P° 12 D. "A" - (5000) - Córdoba - Argentina

Entrevista directa con Daniel Pasquevich

En la CNEA estamos estudiando la posibilidad de combinar la energía nuclear con la elaboración del vector. Una de las opciones que se analizan para el largo plazo es el emplazamiento de una central nuclear destinada exclusivamente a producir hidrógeno.

¿Podría explicar en qué consiste la primera fase del proyecto?

En la etapa inicial del emprendimiento buscamos realizar los ensayos necesarios en el laboratorio para definir qué cantidad de hidrógeno puede ser mezclado con GNC y usado como combustible en un vehículo sin modificar el funcionamiento del motor.

Asimismo, estudiamos cuáles podrían ser las adaptaciones o modificaciones, en el caso de que sean necesarias, que precisarían los vehículos para que puedan funcionar con la mezcla de GNC e hidrógeno.

Por otra parte, estamos difundiendo el proyecto a fin de captar

nuevas colaboraciones tanto en el ámbito científico y académico como en el sector empresario. Hacen falta más recursos humanos sobretodo, todavía hay áreas de trabajo que no están cubiertas.

Con el objetivo de dar a conocer el emprendimiento, organizamos un seminario sobre tecnologías e investigaciones relacionadas con el nuevo combustible híbrido gaseoso, que se llevará a adelante los próximos 10 y 11 de octubre en la sede central de la Comisión Nacional de Energía Atómica en la ciudad de Buenos Aires. Participan las entidades involucradas en el proyecto. Es una apuesta más que se enmarca dentro de esta primera fase de trabajo para articular todas las partes vinculadas con el hidrógeno: producción, propiedades, reacciones químicas, aplicaciones, compresores, almacenamiento, distribución, líneas de abastecimiento, motores de combustión interna, expendio, etc.

También vamos a realizar cálculos para establecer con precisión cuántas

son las ventajas económicas del proyecto y para definir el impacto beneficioso en materia ambiental.

En tres años vamos a determinar la prestación del combustible híbrido en el motor. Estimo que vamos a demostrar que esto se puede hacer, pero sabemos que no podemos llegar a darle valor de mercado al nuevo producto. Eso depende del sector empresario.

Nosotros sólo hacemos investigación y desarrollo motivados por un problema energético, con vistas a mejorar la situación actual nacional y alcanzar una posición destacada en la materia a nivel global.



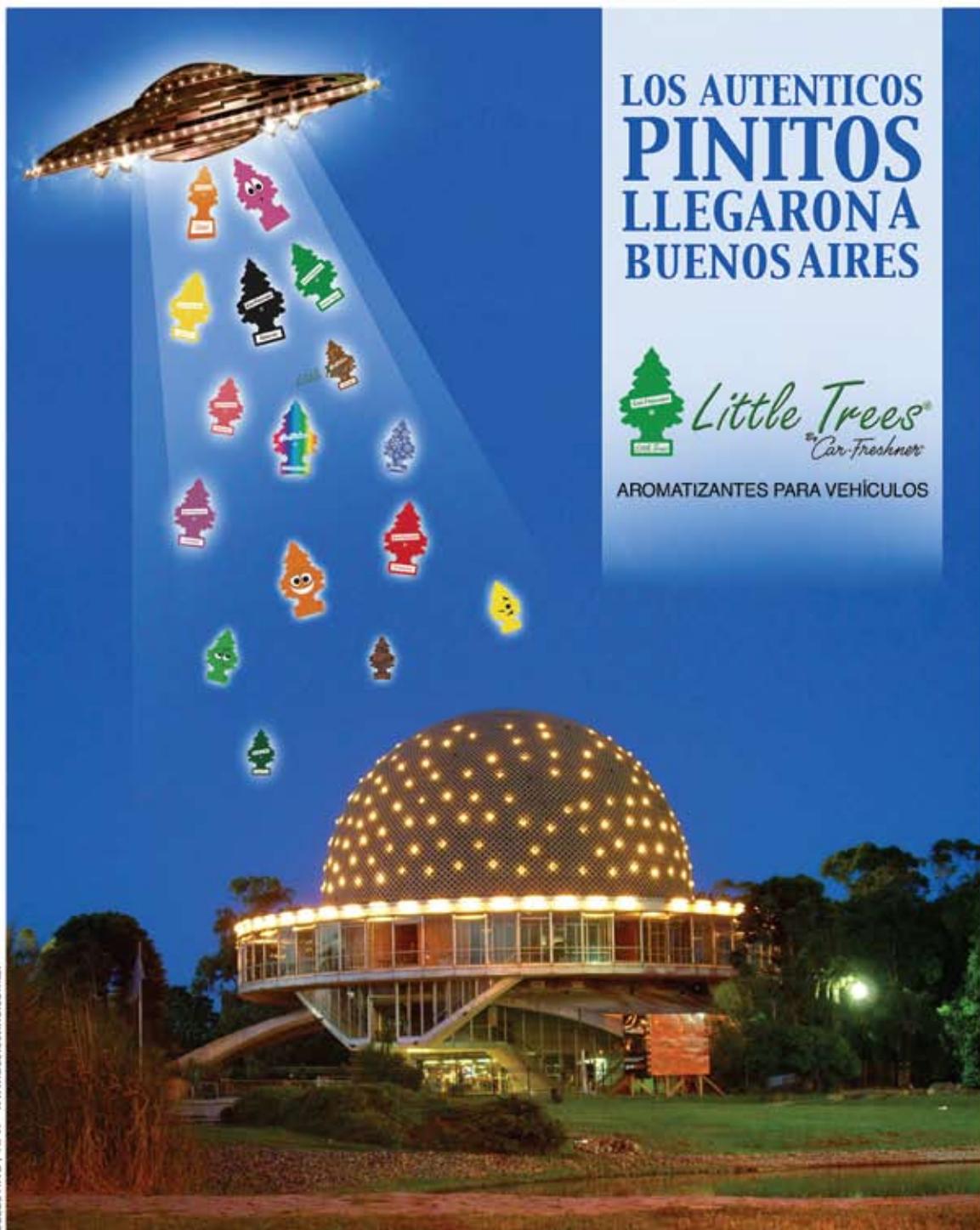
- TELEMEDICION Y DETECCION DE PERDIDAS
- CONTROLADOR DE SURTIDORES
- CONTROL DE FLOTAS
- CALIBRACION ELECTRONICA DE TANQUES
- MANTENIMIENTO EN TODO EL PAIS

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



CELESTINO / APW - www.dcelestino.com.ar



LOS AUTENTICOS
PINITOS
LLEGARON A
BUENOS AIRES

 *Little Trees*
Car-Freshner
AROMATIZANTES PARA VEHICULOS



El diseño del pino, "Little Trees" y "CAR-FRESHNER" son marcas registradas en muchos países del mundo.

Will's Car

IMPORTADOR EXCLUSIVO
ARGENTINA

CONTACTO Y ASESORAMIENTO
Bs..As. (011) 5246-4224
Córdoba(0351) 452-2551
Email: willscar@little-trees.com.ar

LOS MEJORES AROMATIZANTES LOS PODES ENCONTRAR EN:

WARNES
plaza 

IMPORTACIÓN Y FABRICACIÓN
ACCESORIOS • ELECTRICIDAD • TUNING

WARNES PLAZA S.A.
Av. Dr. Honorio Pueyrredón 2016 / 22
C1414CEW. Cap. Fed. Argentina
Tel. : (5411) 4584 - 2400 (Rot.)
Fax: 0800 - 555 - 0280
www.warnesplaza.com.ar

Entrevista con César Gioja, senador nacional

Comercialización de combustibles: “Estamos abiertos para recibir todas las inquietudes a fin de buscar una solución saludable para los intereses en juego”

Desde la Comisión de Minería, Energía y Combustible de la Cámara alta, que preside el senador Gioja, se trabaja para acompañar el crecimiento de los requerimientos energéticos con la sanción de iniciativas y también con el estudio de nuevas propuestas. Con respecto a la comercialización de combustibles líquidos y gaseosos, el legislador afirmó que se está analizando el tema con el objetivo de buscar una solución saludable para satisfacer a los actores involucrados.

La demanda mundial de fuentes de energía y de combustibles aumenta de modo sostenido cada año. Y se incrementa como consecuencia directa de la evolución de las sociedades modernas, del desarrollo económico y social.

Poder brindar respuestas a los problemas vinculados con los crecientes requerimientos energéticos, con respecto a la cantidad y también a la calidad de los recursos, es un desafío para todos los países del globo. Y, por supuesto, también lo es para la Argentina.

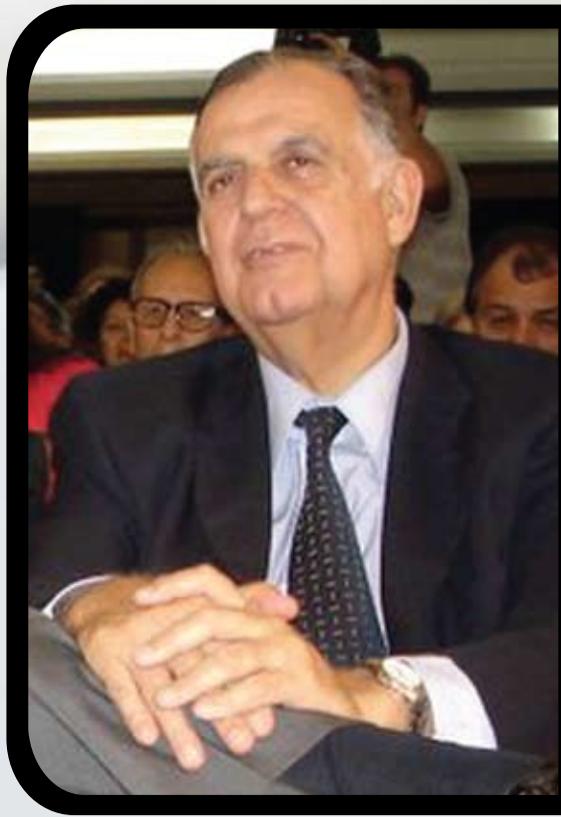
A decir de César Gioja, senador nacional por la provincia de la San Juan (del bloque del PJ Frente para la Victoria) y presidente de la Comisión de Minería, Energía y Combustible de la Cámara alta, la energía ha dejado de ser un “bien

de cambio”, que operaba esencialmente por las características y las exigencias del mercado. Se trata de un “bien social” indispensable para asegurar el crecimiento de la calidad de vida de la sociedad y de su desarrollo productivo.

Lo mismo sucede con los combustibles. Para el senador, es preciso reconocer su importancia por el valor estratégico de su operatoria para la economía nacional.

“Con respecto a la necesidad de legislar sobre la comercialización de combustibles líquidos y gaseoso, en la Comisión que comando oportunamente recibimos las inquietudes del sector en una reunión que hicimos en el Senado con un grupo de estacioneros. Intercambiamos ideas y opiniones con el objetivo de encontrar puntos de equilibrio y racionalidad en el tema, reconociendo las dificultades que puede presentar una normativa pública habida cuenta del carácter privado de la relación entre los actores”, detalla Gioja.

“Asimismo, hemos recabado opiniones de los responsables del área en el Poder Ejecutivo Nacional, que señalan el interés de alcanzar una regulación equilibrada y responsable. Vamos a seguir analizando el tema y estamos abiertos para recibir todas las inquietudes para, de esa manera, poder encontrar una solución saludable para los intereses en juego”.



¿Cuáles son las principales iniciativas aprobadas desde la Comisión que preside?, preguntamos a Gioja.

El Congreso Nacional ha venido acompañando el proceso de desarrollo, especialmente en el área energética, buscando claramente incrementar su producción y mejorando su calidad.

En tal sentido, y a modo de ejemplo, en el último año se han sancionado las siguientes normas: ley de creación de fideicomisos públicos, privados y mixtos para el financiamiento de obras de infraestructura necesarias para la generación,

transporte y comercialización de energía; ley de regulación de la producción y la comercialización de los biocombustibles; ley de promoción del desarrollo del hidrógeno como vector energético; ley de promoción de la generación de energías renovables y limpias; ley de establecimiento de incentivos para la exploración y explotación de recursos hidrocarbúricos; y ley de transferencia a las provincias del dominio definitivo y la administración de los yacimientos de petróleo y de gas que ese encuentren en su territorio.

¿Qué proyectos actualmente se encuentran en etapa de estudio?

Estamos analizando proyectos referidos al uso eficiente de los recursos energéticos, que contiene un plexo normativo amplio para adecuar nuestras pautas de consumo a criterios más selectivos y rigurosos. La meta es permitir

una mejor utilización de los mismos sin desmedro de su calidad y performance. Otro de las iniciativas que estamos estudiando aspira a promover los cultivos energéticos no tradicionales ni proteicos a fin de evitar la confrontación con los alimentos.

Por otra parte, estamos examinando una actualización de la vieja ley de Hidrocarburos, una legislación que regule la actividad nuclear en el país, y también algunas iniciativas vinculadas con la comercialización de combustibles líquidos y gaseosos.

¿Cuáles son sus previsiones acerca del futuro energético del país?

El Estado tiene una responsable participación en la actividad, está recuperando un protagonismo perdido a fin de dar las respuestas posibles a todas las necesidades del país, analizadas integralmente, en una visión de conjunto.

Consecuentemente, habrá una gradual recuperación social, que traerá mejoras en las distintas variables de la actividad socio-económica y en los diversos sectores de la producción nacional.

Estábamos en el “infierno”, y hoy avistamos el “purgatorio”. Falta un buen trecho para llegar al “cielo”, por eso es lógico que en este marco existan desfasajes, omisiones, desequilibrios, carencias, etc.

No es admisible una situación energética deslumbrante en una sociedad en crisis. Pero de la mano de un cambio sustantivo del modelo económico-social, las cosas van gradual y progresivamente mejorando. En ese contexto tenemos que analizar al sector y uno de esos cambios trascendentes es la consideración estratégica de la energía.

Natural Energy

NUESTROS SERVICIOS

- MEGSA
- Gas Natural
- Peaking
- Servicios Energéticos

Nuestras oficinas:

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



Energía Natural para garantizar la productividad de su negocio.

Mini Mercados: otra fuente de ingresos

Los empresarios estacioneros independientes coinciden en que los mini mercados optimizan la rentabilidad de las estaciones de servicio, ya que suma un nuevo negocio al del expendio de combustibles. No obstante, mientras algunos estiman que influyen en gran medida, otros entienden que el porcentaje de ganancias que agregan no es significativo y creen que los locales son importantes porque atraen y fidelizan a los clientes.

En muchas estaciones de servicio, los usuarios pueden encontrar más que combustibles y lubricantes para sus vehículos. Los mini mercados ofrecen una gran variedad de productos para los automovilistas particulares y para los taxistas, que utilizan los coches como fuente de trabajo trasladando pasajeros, como así también lo hacen los choferes de camionetas y camiones, que transportan todo tipo de cargas. En general, los mini mercados fueron pensados como un servicio adicional de las estaciones de expendio de combustibles, con el objetivo de satisfacer a todos los conductores que necesiten un tentempié a mitad de camino o simplemente busquen un lugar de paso para distenderse unos minutos, tomar un café y leer el diario del día. Asimismo, para los empresarios estacioneros, los mini mercados aportan ingresos adicionales y, también, atraen y fidelizan a los clientes.

Entre ellos, Daniel Schettino confirma que aproximadamente un 25 % de los ingresos de la estación de servicio que gerencia proviene del mini mercado. “Sin dudas, influye en la rentabilidad de manera importante”, destaca el empresario. “Además, creo que con el mini mercado logramos que el cliente hoy vea en la estación no sólo un lugar para su auto, sino también para él o para pasar un momento distendido con su familia o amigos”.

Schettino forma parte de una empresa familiar fundada hace 45 años, que posee tres estaciones de servicio abanderadas por la petrolera YPF, de las cuales cuenta con un Servicompras la que se inauguró hace 8 años sobre la calle Larrazabal, esquina Autopista Dellepiane, mano a Capital Fede-

ral. Por su parte, José Ciaramella advierte que el ingreso del mini mercado puede variar según la cantidad de personal que sea necesario emplear y de acuerdo a cómo se lleve adelante la gerencia del negocio.

“Estimo que el porcentaje de ingresos de la estación que proviene del mini mercado oscila entre un 15 y 20 % aproximadamente. Obviamente, cuánto mejor servicio tengamos, mayor va a ser la rentabilidad final”, asevera el empresario, que cuenta con experiencia en el sector de estacioneros desde el año 1972.

Actualmente, Ciaramella está al mando de una estación abanderada por la petrolera Esso, ubicada en las calles Juan B. Justo y Corrientes, en Capital Federal. El mini mercado comenzó a funcionar junto con la apertura del co-



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.

mercio en el año 1994.

“En principio, a nosotros los estacioneros tradicionales nos costó incorporar el shop a las estaciones de servicio debido a que estábamos acostumbrados a brindar servicios solamente para el automóvil y no para el conductor”, recuerda el empresario. “Con el tiempo, fuimos asimilando el cambio y hoy no se concibe una estación de servicio sin un espacio en dónde se pueda beber, comer, navegar por Internet y reunirse con amigos a tomar un café”.

Finalmente, Fernando Madrazo opina que la contribución más significativa del mini mercado no

tiene que ver con los ingresos sino con la fidelización de los clientes.

“Amplía la variedad de servicios que podemos ofrecer. Ese es el aporte más importante del mini mercado porque, de esa manera, apuntala al resto del negocio. Los clientes adquieren el hábito de venir a la estación y no sólo cargan combustibles, también consumen los productos que ofrecemos”, enfatiza. “No obstante, el mini mercado no es en sí mismo una fuente de ganancias, no es el core business de las estaciones de servicio. Para mí, influye en el negocio marginalmente. Apenas aporta el 10% de las ganancias, por lo tanto

no es relevante”.

La familia Madrazo tiene su estación de servicio abanderada por la petrolera YPF en la intersección de las calles Paraguay y Rodríguez Peña, en Capital Federal, desde hace 40 años. En el año 1994 incorporaron el Servicompas al negocio.

Requerimientos de los usuarios

A decir de Ciaramella, los usuarios del mini mercado demandan que la atención sea rápida, eficiente y, sobre todo, buscan sentirse cómodos.

“Respondemos tratando de satis-

La referencia mundial en calidad.



BUREAU
VERITAS

Av Leandro N. Alem 1134 7° (C1001AAT) Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Teléfono: (5411) **4000-8008** Web page: www.bureauveritas.com.ar

facier sus necesidades. Uno de los temas fundamentales es que los clientes tengan estacionamiento para sus automóviles mientras consumen en el shop”, indica el empresario.

Para Madrazo, en cambio, los principales requerimientos de los usuarios son la limpieza y la higiene, los productos frescos y de buena calidad y también, aunque en menor medida, reclaman buenos precios.

“Contamos con el personal adecuado para cumplir satisfactoriamente con todas las demandas de los clientes”, confirma el estacionero. “Todos los empleados están capacitados para limpiar y ordenar rápidamente los espacios una vez usados y, por otra parte, están preparados para elaborar los alimentos por pequeñas partidas para siempre contar con productos frescos y evitar el descarte”.

Según Schettino, los usuarios requieren una buena atención, cordial y ágil, un local limpio y lumi-

noso, con climatización y muchos diarios disponibles. En sus palabras: “Simplemente es cuestión de poder percibir esas necesidades, cosa que hemos hecho a fin de darle al cliente todo esto que demanda”.

Obstáculos

Existen algunas problemáticas particulares y concretas que aquejan a los empresarios expendedores de combustibles y se definen de acuerdo a la ubicación de sus locales o al espacio de las instalaciones.

A modo de ejemplo se puede nombrar la falta de lugar para cubrir todos los requerimientos de los usuarios que visitan el mini mercado o la alta concentración de personas en algún horario determinado del día.

“Uno de los principales inconvenientes para nosotros es el que se genera por mantener el mini mercado abierto las 24 horas, los 365

días del año. Es un trabajo agotador y requiere de mucho control, debido a la cantidad de artículos que se ofrecen”, indica Ciaramella. “La estrategia que evaluamos para hacer frente a ese problema es tener un personal altamente preparado y estar presente la mayor parte del día en el negocio”.

Pero más allá de los obstáculos específicos de cada mini mercado, algunos empresarios coinciden en que una de las trabas más importantes está directamente relacionada con las reglamentaciones del Gobierno de la ciudad de Buenos Aires.

A decir de Madrazo, existe una competencia despareja con los locales gastronómicos que no están enmarcados dentro de una estación de servicio porque no están restringidos con respecto al espacio por las normas del municipio.

Asimismo, Schettino también opina que las regulaciones de la in-



PRODUCTOS PARA FUNDICION PROTECCION CATODICA Y ANTICORROSIVA

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

tendencia porteña son el principal impedimento de desarrollo.

“Es ilimitado el espectro de servicios que percibimos que se podrían brindar, pero las restricciones absurdas que nos plantean no nos dejan llevar a cabo todas nuestras iniciativas”, declara el empresario.

Por ejemplo, en los mini mercados no está permitido tener más de 120 metros cuadrados (m²), contando superficies accesorias u operativas.

“Entre otras cosas, es imposible que destinemos un sector para los clientes fumadores. A nosotros nos están truncando la posibilidad de crecimiento”, comenta Schettino.

Por otra parte, los mini mercados no están autorizados para elaborar comidas, ni pueden instalar más de 2 computadoras conectadas a internet.

“Además, por estar dentro de una estación de servicio, no sólo nos prohíben vender alcohol, sino que tampoco podemos servirlo para consumo en una mesa, como si quien se sienta en una pizzería y toma una cerveza no se fuera en auto al salir de allí. Eso también nos pone en desventaja”, agrega el empresario. Y concluye: “los ingresos del mini mercado podrían ser mayores si no sufriéramos las limitaciones que toleramos”.

En sus palabras...

Schettino:

“La principal fortaleza que tienen los mini mercados de las estaciones de servicio es la posibilidad de contar con un gran caudal de clientes, que son los que ingresan a cargar combustible. Otro gran baluarte es que un operador estacionero está acostumbrado a gerenciar negocios “non stop”. La gente valora saber que cuenta con el local abierto las 24 horas del día”.

Ciaramella:

“Tratamos de brindarle buena atención al cliente, trabajar con productos de primera marca, mantener un determinado orden y limpieza. Esos son factores fundamentales que establecen las diferencias con la competencia. El objetivo es que el consumidor se vaya satisfecho, pero sobretodo que vuelva”.

Madrazo:

“Ofrecemos productos de buena calidad y precio en el mini mercado. Además, contamos con un conjunto gastronómico de rápida rotación, es decir un anexo para la atención al paso de los consumidores que no cuentan con el tiempo necesario para hacer una pausa en el almuerzo. Lo llamamos Taxi Bar, ya que generalmente son taxistas los que requieren ese tipo de atención”. sólo en la Capital existen unos 38.000 vehículos habilitados para llevar pasajeros, de los cuales 6 mil son gasoleros, mientras que los demás trabajan con GNC. El problema consiste en que, para realizar con nafta un turno de 12 horas, se necesitarían unos 80 pesos en comparación con los 18 que cuesta una carga y media de GNC.

Informe Especial:

Los mini mercados de las petroleras

En 1980, la firma Shell CAPSA fue la primera compañía petrolera de la Argentina en desarrollar el concepto de mini mercados dentro de sus estaciones de servicio.

En el mes de abril de 1989, la compañía inauguró un concepto más moderno al que denominó "Convenience Store".

Actualmente los locales de Shell o "Shell Shops" están abiertos durante las 24 horas del día y ofrecen una amplia variedad de productos nacionales e importados: comidas rápidas, gaseosas y snacks, productos de almacén, cigarrillos, golosi-

nas, regalaría, productos de perfumería y limpieza, accesorios para el automotor, diarios y revistas. Además, con el objetivo de ampliar la gama de servicios, la petrolera ha incorporado cajeros automáticos de la Red Galicia-Banelco.

Hoy por hoy, de todas las estaciones de servicio que la empresa Shell ha instalado en el país, más de 800 han incorporado mini mercados en su oferta de prestaciones. Repsol YPF cuenta con más de 2.000 estaciones de servicios distribuidas a través de todo el territorio del país. La gran mayoría ha incorporado "Servicompras" a

fin de ampliar la oferta de prestaciones.

Por su parte, los mini mercados de las estaciones de la firma Petrobras cuentan con beneficios exclusivos como Inzone Wi-Fi (Internet inalámbrica de alta velocidad), cajeros automáticos, sectores de comidas, instalaciones modernas y una gran variedad de productos.



El Emporio del Tanque

Fabricación y Comercialización de Tanques y Equipos Industriales

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

Cno. Gral. Belgrano y Tomás Flores - (1879) Quilmes Oeste, Bs. As.
Tel: (011) 4270-1012 - Fax: (011) 4270-1013

info@elemporiodeltanque.com.ar / www.elemporiodeltanque.com.ar

La firma inició su actividad comercial en el año 1934 y, hoy por hoy, es una de las principales empresas proveedoras y de distribución integral de productos para mini mercados en todo el país. Cuenta con contratos con las petroleras más importantes, como por ejemplo con YPF, Esso, Shell y Petrobras.

Por otra parte, Potigian distribuye no solamente golosinas y artículos varios sino también tarjetas telefónicas, indumentaria, armarios, pepinos, manteles, matafuegos, zapatos, aderezos, carteles, y todo lo que requiera el empresario estacionero.

Con el correr de los años, las necesidades comenzaron a cambiar. Los empresarios de las estaciones de expendio comenzaron a requerir de manera imperiosa que los lanzamientos de nuevos productos y las acciones promocionales a nivel país lleguen en tiempo y forma a destino.

“Los plazos de llegada y exigencias

de los clientes del interior, que solicitaban entregas que no superen las 24, 48 o 72 horas como máximo de demora, se sumaba a la necesidad de poder pagar un precio apto que no los marginara de los importes que se pagaban en Buenos Aires”, recuerda Juan Carlos Potigian, representante de la compañía.

“Hoy por hoy, podemos confirmar que entregamos las mercaderías solicitadas en no más de 72 horas (salvo en el caso de los envíos a la provincia de Tierra del Fuego, que demandan más tiempo)”.

Potigian es el repartidor número uno de Massalin Particulares, también es distribuidor exclusivo para el canal de Kraft y MOVISTAR.

Además, cuenta con una estructura de más de 20.000 metros cuadrados (m²) para el almacenamiento de mercaderías y una amplia logística tercerizada, que le permite llegar a todas las tiendas de las estaciones de servicio del país.

“Somos una verdadera solución para el mercado y el único distribuidor integral en el rubro”, detalla Potigian. “Contamos con tecnología de avanzada para las comunicaciones, Intranet, portales de compra y distintas maneras de comercialización”.

Cada integrante de la empresa sostiene al servicio como su mejor insignia y, de esa manera, podemos garantizar la excelencia en la distribución”.



PROCATAN
Construcciones

**PROTECCION CATODICA
DE TANQUES DE COMBUSTIBLE**

Tel/Fax: (0351) 4763035/4975. Córdoba, Argentina / procatanobras@arnet.com.ar

Informe Especial: Contribuyen a la rentabilidad de las estaciones y fidelizan al cliente

Entrevista con el representante de los mini mercados de Petrobras

Mauricio Baigorria pertenece a la división Tiendas de Conveniencia de la Gerencia de Red Propia de Estaciones de Servicio de la Dirección de Comercial Downstream de Petrobras Energía S.A.

¿Cuándo comenzaron a funcionar los mini mercados en las estaciones de servicio de la empresa y cuáles fueron las motivaciones?

Las estaciones de servicio con la bandera Petrobras se agrupan en las operadas por abanderados asistidos por un RRCC (red de terceros) y las que son atendidas y administradas por personal propio de la compañía (red propia).

La red propia es una división de la Dirección Comercial Downstream de Petrobras Energía que actúa con el fin de desarrollar e implementar el más alto nivel de servicio y operación en el mercado argentino de estaciones de servicio, con competitividad, rentabilidad y responsabilidad social y ambiental. Asimismo, se aspira a ser una referencia de excelencia para los operadores expendedores de combustibles de Petrobras. En la red propia actualmente operamos tiendas de conveniencia con una imagen genérica y otras con un nuevo concepto de local denominado Spacio I. En ese último caso, conviven infraestructura con diseños innovadores únicos en su estilo, alta tecnología, gran variedad de productos y servicios de calidad.

Por otra parte, en Spacio I se puede encontrar un lugar diferente, con foco en la diversidad y

una atención diferencial, un lugar donde los clientes obtienen un valor agregado a su experiencia de compra.

El primer Spacio I abrió sus puertas en el año 2003 en nuestra estación ubicada dentro del predio del Aeropuerto Internacional de Ezeiza.

A partir ese negocio innovador seguimos implementando el concepto Spacio I en forma sostenida en las principales plazas estratégicas del país (Capital Federal, Gran Buenos Aires, Mar del Plata, Rosario, Córdoba y también en varias ciudades patagónicas).

Frente a la necesidad de generar una rentabilidad adicional, ya desde hace tiempo apuntamos a la optimización integral del espacio donde hoy funcione una estación de servicio, la tienda de conveniencia muestra una incidencia interesante y cada vez de mayor protagonismo en la facturación global del negocio. La tendencia es seguir evolucionando y que, a la vez, nos permita reforzar la fidelización con quienes nos eligen.

¿Cuáles son los principales requerimientos de los usuarios de los mini mercados? ¿Cómo responden a ellos?

Permanentemente estamos tras la búsqueda de nuevos servicios y productos, buscamos satisfacer deseos y necesidades de nuestros clientes y consumidores, atendiendo las novedades del mercado.

Lógicamente debemos adaptarnos a los espacios disponibles (muy limitados en nuestro canal), a los rubros habilitados y a la armonía

de todo el conjunto de bienes y prestaciones que queremos brindar.

Los Spacio I atienden a un público muy variado: un grupo familiar, estudiantes, oficinistas o gente de negocios, que varía según los horarios y la ubicación de nuestras tiendas. No obstante, todos coinciden en ciertas necesidades: instalaciones cómodas con gran variedad de comidas, cafetería, productos de kiosco, regalería, artículos básicos de conveniencia, cajeros automáticos, servicios de comunicaciones (telefonía e Internet) y tecnológicos.

¿Cuáles son los principales problemas que atentan contra el desarrollo de la actividad?

Existen ciertas restricciones en la venta de algunas categorías a las que debimos adaptarnos y movilizarnos en forma dinámica. Por citar algunos ejemplos, dejamos de vender alcohol, medicamentos de libre receta. Tampoco se puede fumar en la mayoría de las estaciones de servicio y aparecieron limitaciones en la cantidad de puestos de Internet y cabinas telefónicas. Sin embargo, otros canales sí han incorporado categorías que no forman parte de su core business (una farmacia vende productos de kiosco, un video club vende cigarrillos, un locutorio vende bebidas, etc.). De todos modos, hay mercado para todos ya que el consumo sigue creciendo y nosotros no nos quedamos quietos.

¿Cuáles son las fortalezas que pueden destacar?

El atributo diferencial que distingue a Petrobras es la atención y calidez del servicio brindado en las estaciones de servicio.

Nuestros negocios son concebidos como un espacio propio, cercano, cálido, limpio, cómodo, con tentadores sectores de comidas y una excelente atención por parte del personal.

Para el público joven es un lugar de encuentro, un espacio común de amigos con una cálida cafetería, un lugar de lectura y el acceso a la compra de diarios, revistas ó libros. También, se pueden

encontrar obsequios ó artículos de primera necesidad. El nuevo concepto continúa ampliándose entre toda la red para ofrecer más y mejores productos y servicios los 365 días del año las 24 horas del día.

Hemos trabajado en la incorporación de productos y servicios de acuerdo a las necesidades identificadas: wi fi, venta de ensaladas y pastas, café frío, telefonía inalámbrica y emisión dinámica de contenidos publicitarios. Esos son algunos ejemplos de prestaciones en las que fuimos pioneros.

Para los más pequeños ofrecemos la valijita Superchicos, con un menú acorde y obsequios intere-

santes (una innovación en el canal petrolero).

¿Cómo cambió al sector de las estaciones de servicio la incorporación de los mini mercados?

Confiamos que los mini mercados seguirán evolucionando y ya no imaginamos una estación de servicios sin una tienda de conveniencia con todos los servicios y productos destacados anteriormente. En estos momentos vamos hacia la profesionalización del sector. Nuestra relación con las principales industrias que proveen servicios y productos para este canal



 **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



va adquiriendo mayor importancia, donde la exhibición en nuestras tiendas, utilizando disciplinas como el Category Management - muy desarrollado en el canal supermercado-, se ha transformado en parte de la estrategia de posicionamiento de sus marcas. Eso nos indica que debemos ser ordenados y trabajar en forma alineada para que todos podamos ganar: el consumidor, la industria y nosotros.

El consumidor cada vez es más exigente, la variedad de productos

y servicios en nuestras estaciones de expendio ya forman parte de esas exigencias y la tienda de conveniencia se ha transformado en menor ó mayor medida en un negocio imprescindible para el operador, donde los márgenes en la mayoría de las categorías son interesantes pero la administración adecuada y el know how adquirido es fundamental para llegar al éxito.

¿Cuáles son los proyectos para lo que resta del año o

para 2008?

En el transcurso de 2008 continuaremos remodelando las tiendas de conveniencia de la red propia implementando el concepto Spacio I.

Asumimos, planeamos comenzar a expandir selectivamente la franquicia Spacio I a operadores abandonados con trayectoria, ganas de crecer y apostar a ese canal, que aseguren calidad y cuidado de la marca.



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



La Resolución SE N° 1102/2004 impuso la obligatoriedad de que los tanques de almacenamiento subterráneo SASH deban contar con protección catódica.

El gobierno, en principio, estableció como último plazo para su cumplimiento el 31 de julio de 2007, pero después otorgó una nueva prórroga.

La protección catódica es un método muy difundido que se emplea para la prevención de la corrosión electroquímica de estructuras metálicas enterradas.

A continuación se brindará una explicación básica del método. El conocimiento de la técnica permitirá comprender las bondades del mismo y permitirá, a la hora de contratar los trabajos, verificar si se realiza una tarea acorde a las necesidades.

Conceptos básicos:

Al enterrar una estructura metálica tal como una tubería que conduce gas o como un SASH, se establecerá entre esa masa metálica y otros elementos presentes en el suelo una corriente eléctrica de origen electroquímico, que aunque débil, producirá con el paso del tiempo un proceso corrosivo capaz de deteriorar a la estructura hasta el punto de tornarla inutilizable.

Demás estaría abundar en las consecuencias que este fenómeno puede provocar cuando la estructura contiene a un hidrocarburo líquido o gaseoso.

A los efectos de evitar este proceso corrosivo se emplean sistemas

de protección anticorrosivo.

En primer lugar se recubren las estructuras metálicas con algún material aislante eléctrico, siendo los más utilizados los del tipo bituminoso, resinosos y plásticos. En general es necesario incluir en ese revestimiento alguna sustancia que le aporte resistencia mecánica como por ejemplo fibra de vidrio.

Si fuera posible lograr una aislación perfecta, el fenómeno electroquímico no se produciría y consecuentemente la corrosión no tendría lugar.

Como esa condición de aislamiento perfecta es imposible de conseguir y mucho menos hacerla duradera, lo que en la práctica se conseguirá será reducir el proceso electroquímico.

La forma de lograr entonces una protección anticorrosiva es a través de la protección catódica.

La protección catódica consiste en otorgarle por algún medio un potencial eléctrico a la estructura a proteger.

Para lograr esto se instala un ánodo de sacrificio habitualmente de magnesio.

De esta forma queda constituida una pila eléctrica donde la estructura hace las veces de cátodo (negativo), el ánodo de sacrificio (positivo) y el suelo el electrolito mediante el cual se establece la corriente iónica.

Para que el proceso sea efectivo, el ánodo de sacrificio deberá entregar la corriente necesaria capaz de producir en el cátodo el potencial mínimo de protección. Se estima como valor límite aceptable -850mV .

Es muy importante que las partes de la estructura enterrada que emergen a la superficie posean un aislamiento eléctrico. Se realiza mediante las denominadas juntas dieléctricas.

Esto es debido a que las estructuras aéreas normalmente en algún punto se conectan eléctricamente a tierra de modo que si no se aislara, la parte enterrada quedaría también conectada al potencial de tierra produciendo el agotamiento prematuro del ánodo de sacrificio.

Es necesario realizar controles periódicos tanto del potencial de protección como del estado de las juntas dieléctricas.

Para Exportar

Presentan nuevos colectivos a GNC

La firma Tecnología Avanzada en Transporte Sociedad Anónima (TATSA) fabricó dos modelos de ómnibus que utilizan gas natural comprimido como combustible. Se trata de los prototipos de una flota de 1.000 unidades que la compañía planea producir y vender a Venezuela.

A principios de agosto, TATSA presentó dos prototipos de la flota de ómnibus que proyecta producir, durante la visita al país del presidente de Venezuela, Hugo Chávez. Con el objetivo de modernizar el autotransporte de pasajeros de Caracas, la capital y la ciudad más poblada de la nación bolivariana, con colectivos que utilicen gas natural comprimido como combustible, la petrolera estatal de ese país PDVSA y la terminal automotriz argentina TATSA suscribieron un acuerdo.

En el marco de ese convenio, la empresa local proyecta fabricar

1.000 unidades, con esas características, en su planta emplazada en la localidad bonaerense de San Martín para exportarlas a la república chavista.

Si el negocio se extiende, también se prevé la conformación de empresas mixtas para que en el mediano plazo se traslade la fabricación de los vehículos a Venezuela. Por su parte, los fabricantes argentinos de equipos para la utilización del gas natural comprimido tienen pautada con el Gobierno de Chávez la instalación de talleres mixtos, que abastecerán a un parque de automóviles de uso privado y público. Se estima que en el año 2009 podría llegar a las 312.000 unidades.

Dos versiones

Para el desarrollo de las novedosas unidades, la empresa automotriz explica que se tuvo en cuenta, sobre todo, las particularidades que posee el empleo del GNC como combustible, entre otras: mayor peso y volumen de los tanques de

combustible (tubos); sistema de carga; autonomía del vehículo.

Según información institucional de TATSA, se diseñaron dos versiones de ómnibus. Por un lado, con piso medio, que cuenta con plataforma de piso intermedia (aproximadamente 78 centímetros) y motor delantero. La ubicación de los cilindros de gas se realiza bajo piso en forma paralela al bastidor.

La autonomía estándar de estos vehículos se encuentra en el orden de los 350 y los 400 kilómetros, pero puede extenderse mediante el agregado de un grupo auxiliar de cilindros.

Por otra parte, también se delineó otro modelo con piso super bajo, que se basa en la estructura de las versiones diesel. Si bien el incremento del peso no es muy significativo, el mayor volumen requerido para el almacenaje si lo es. Eso implica el rediseño de algunos sectores del bastidor y de la carrocería. Asimismo, en ese caso se contempla la utilización de cilindros de gas ultra livianos ubicados sobre el techo.

Facturación Automática

HEAD OFFICE

VIGIA

Aoniken Chevrolet

PROGRAMA

calden owl



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

Aoniken Servicios IT S.A.

Empecemos de nuevo...

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

La Evaluación de Impacto Ambiental en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, que se encuentra regulada desde el 06 de julio de 1999 por la Ley N° 123, es un procedimiento técnico-administrativo destinado a identificar e interpretar, así como a prevenir o recomponer los efectos de corto, mediano y largo plazo que actividades, proyectos, programas o emprendimientos públicos o privados, pueden causar al ambiente.

Los objetivos de la Ley son:

- Establecer el derecho de las personas a gozar de un ambiente sano, preservarlo y defenderlo en provecho de las generaciones presentes y futuras.
- Preservar el patrimonio natural, cultural, urbanístico, arquitectónico y de calidad visual y sonora.
- Proteger la fauna y flora urbanas no perjudiciales.
- Racionalizar el uso de materiales y energía en el desarrollo del hábitat.
- Lograr un desarrollo sostenible y equitativo de la Ciudad.
- Mejorar y preservar la calidad del aire, suelo y agua.
- Regular toda otra actividad que se considere necesaria para el logro de los objetivos ambientales consagrados por la Constitución de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

La Prevención Ambiental distingue entre la Evaluación de Impacto Ambiental de proyectos, planes urbanísticos y planes y programas de infraestructuras físicas. La Evaluación de Impacto Ambiental valora

los efectos directos e indirectos de cada propuesta de actuación sobre la población humana, la fauna, la flora, el suelo, el aire, el agua, el clima, el paisaje y la estructura y función de los ecosistemas previsiblemente afectados. Asimismo comprende la estimación de los efectos sobre los bienes materiales, el patrimonio cultural, las relaciones sociales y las condiciones de sosiego público, tales como ruidos, vibraciones, olores y emisiones luminosas, y la de cualquier otra incidencia ambiental relevante derivada del desarrollo de la actuación.

En el caso de las Estaciones de Servicio, es la primera vez que el Gobierno de la Ciudad controla el correcto funcionamiento del servicio de expendedores de hidrocarburos. De las 442 Estaciones Registradas sólo 244, presentaron los análisis que demanda la Ley de Impacto Ambiental. Debido a las filtraciones detectadas, 48 de las mismas se encuentran realizando los procedimientos de remediación de los suelos, según el plan que presentaron y que fuera posteriormente aprobado por la Dirección de Política y Evaluación Ambiental.

Si bien la mayoría de los establecimientos que llevan adelante las obras de saneamiento están habilitados para seguir funcionando, hubo casos en que debieron ser clausurados hasta la finalización de los trabajos. Aunque la contaminación producida por filtraciones no es peligrosa a menos que llegue a las napas de agua, o a edificios linderos, los procedimientos de remediación se realizan como método para prevenir futuros efectos nocivos.

Estadísticas

OPERACIONES DE VEHICULOS A GNC					
Mes	Baja	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
ago-06	1.351	9.312	3.638	120.466	4.416
sep-06	1.321	8.422	3.213	105.936	3.565
oct-06	1.354	8.431	3.436	125.931	4.004
nov-06	1.310	8.228	3.888	116.734	3.920
dic-06	861	6.511	3.427	120.634	3.291
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
Total año	11.943	90.573	40.463	1.277.856	51.782
CANTIDAD DE VEHICULOS a GNC (Junio 2007)				1.356.486	

Fuente: ENARGAS

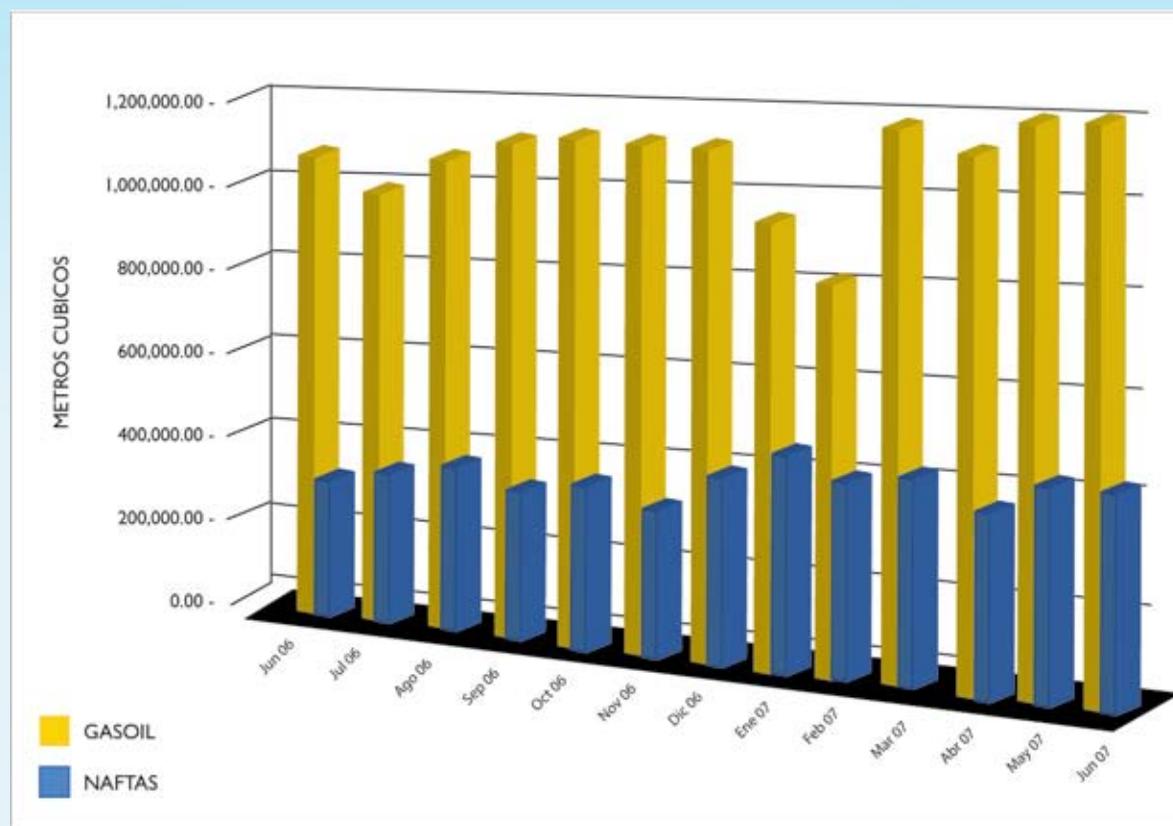
PRECIOS DE COMBUSTIBLE EN TODO EL PAIS. JUNIO 2007				
Gas-Oil	Al Público		Transporte de Cargas	
	Precio Mínimo	Precio Máximo	Precio Mínimo	Precio Máximo
Común	1.359	1.900	1.350	1.900
Premium	1.439	1.900	1.370	1.883
GNC	0.609	0.999		
Kerosene	1.311	1.800		
Naftas				
Común hasta 92 Ron	1.520	2.000		
Super entre 92 y 95 Ron	1.740	2.200		
Premium más de 95 Ron	1.766	2.300		
Precios de Venta en todo el País exceptuando zona sur y Tierra del Fuego), con todos los impuestos y con vigencia Junio 2007				

Fuente:Secretaría de Energía

VENTAS AL MERCADO DE COMBUSTIBLES LIQUIDOS (Período: Jun-2006 a Jun-2007)

Metros cúbicos				
Fecha	Gas Oil	Nafta Común >83Ron	Nafta Super>93Ron	Nafta Super>97Ron
jun-06	1.098.493,85	37.118,71	188.971,52	95.911,29
jul-06	1.037.212,25	36.473,00	200.652,29	107.834,66
ago-06	1.066.964,00	38.358,15	213.361,32	115.832,59
sep-06	1.090.366,91	36.220,15	206.927,85	111.848,95
oct-06	1.136.538,31	35.172,34	215.438,34	120.438,21
nov-06	1.143.575,74	33.769,96	212.348,72	120.039,62
dic-06	1.144.162,84	34.943,55	240.812,22	141.109,57
ene-07	1.061.835,73	32.750,20	246.331,31	146.523,65
feb-07	1.006.160,95	28.300,25	215.498,28	132.728,99
mar-07	1.150.256,08	30.276,10	233.685,09	143.625,50
abr-07	1.116.539,31	26.549,89	217.429,33	128.597,68
may-07	1.181.993,81	28.911,99	236.594,94	129.267,19
jun-07	1.183.849,23	29.158,34	242.813,56	125.860,93

Fuente SECRETARÍA DE ENERGÍA DE LA REP. ARGENTINA



RESUMEN POR MERCADO

Esta información pertenece a la primer subasta realizada por el Mercado Electrónico de Gas, con fecha de Apertura 14-MAY-2007 y fecha de cierre 20-JUL-2007 en ronda anual.

Mercado	Precio Corte	Volumen Ofertado Compra (1)	Volumen Ajustado Compra (2)	Volumen Ofertado Venta (3)	Volumen IAP (4)	Precio Máximo de Venta	Precio Mínimo de Venta	Volumen asignado (5)
Chubut	0,1382	432400	356000	356000	204800	0,2084	0,1346	356000
Neuquén	0,1525	8034400	6531800	6531800	1019800	0,2453	0,1479	6531800
Noroeste	0,142	2588200	2210000	2210000	1326800	0,2303	0,1379	2210000
Santa Cruz	0,1316	171600	171600	365000	0	0,1468	0,1274	171600
Tierra del Fuego	0,1322	2584800	2011400	2011400	1270600	0,2084	0,1277	2011400

(1) Es el volumen pedido por la estaciones de carga de GNC solicitados por cada Distribuidora

(2) Es el volumen que ajusta la Secretaría de Energía cuando la demanda es mayor que la oferta

(3) Es la oferta que realizan los productores y los comercializadores

(4) IAP (Inyección Adicional Permanente) es el volumen que se corta de las exportaciones

(5) Ofertas voluntarias de los productores y comercializadores

Fuente MEGSA

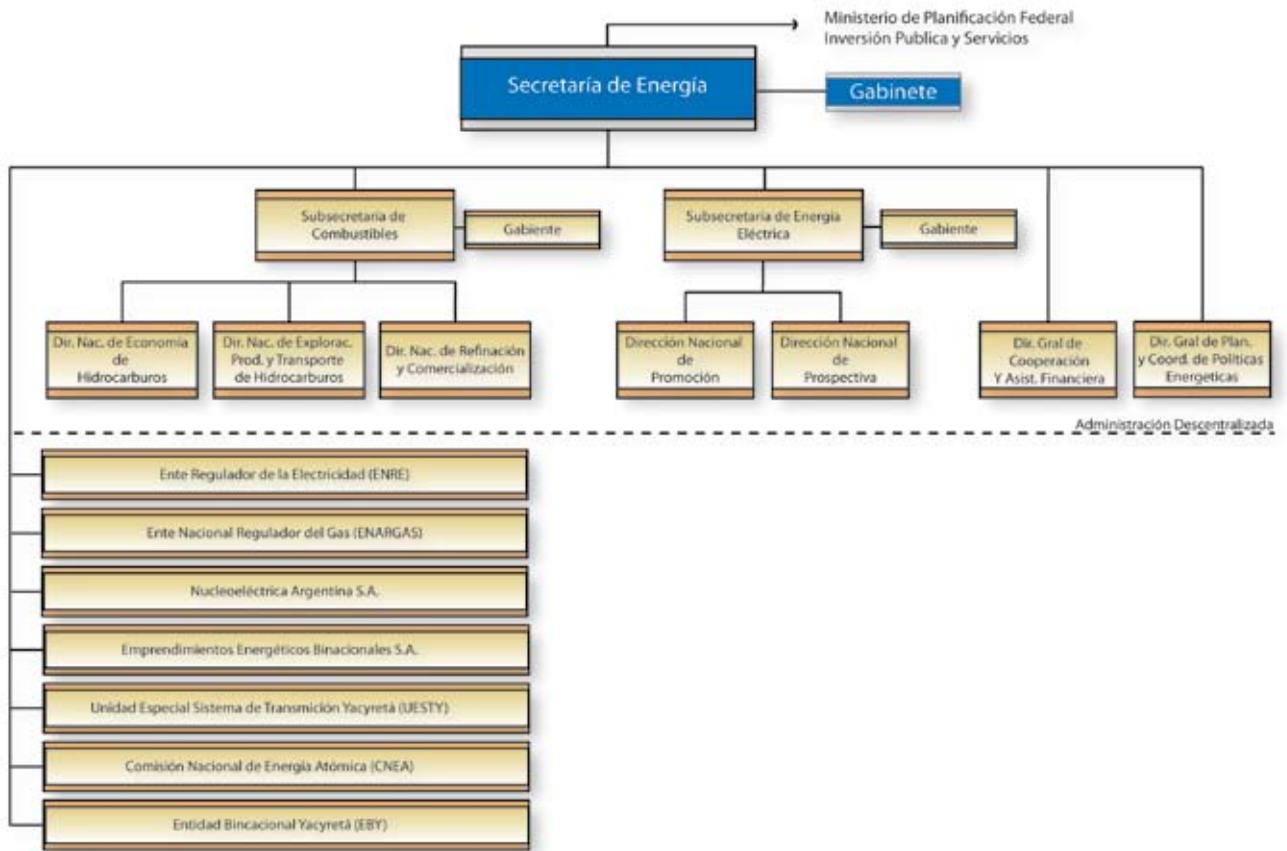
RESUMEN POR DISTRIBUIDORA

Esta información pertenece a la primer subasta realizada por el Mercado Electrónico de Gas, con fecha de Apertura 14-MAY-2007 y fecha de cierre 20-JUL-2007 en ronda anual.

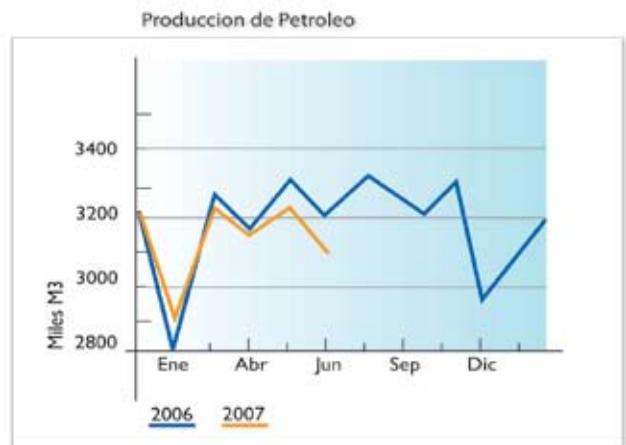
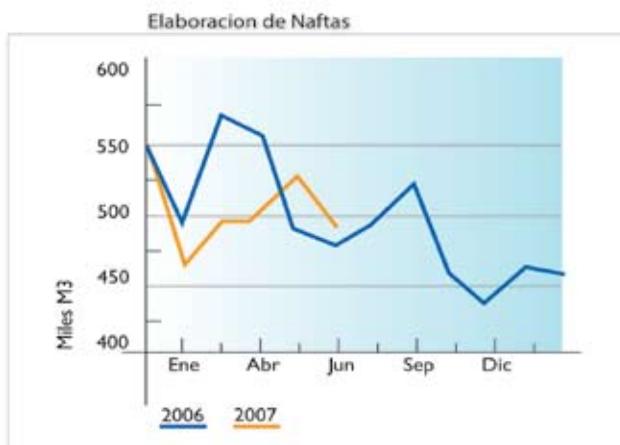
Distco	Volumen Demandado	Volumen Ajustado	Volumen Asignado	Volumen por IAP
CAMUZZI GAS DEL SUR S.A.	278200	239400	239400	91800
CAMUZZI GAS PAMPEANA S.A.	1705400	1554600	1554600	887800
DISTRIBUIDORA DE GAS CUYANA S.A.	1216600	1048600	1048600	285200
DISTRIBUIDORA DE GAS DEL CENTRO S.A.	1482400	1334200	1334200	404000
EMGASUD S.A.	23200	20800	20800	10400
GAS NATURAL BAN S.A.	2827000	2459200	2459200	546200
GASNEA S.A.	196000	179800	179800	8600
GASNOR S.A.	896200	850400	850400	632000
LITORAL GAS S.A.	1319600	1064000	1064000	448400
METROGAS S.A.	2661000	2449000	2449000	485400
REDENGAS S.A.	102200	80800	80800	22200

Fuente MEGSA

Organigrama de la Secretaría de Energía



Producción de petróleo y elaboración de naftas



A fin de aumentar la eficiencia en la producción de hidrocarburos YPF anunció inversiones por 40 millones de dólares

La firma adquirirá diez nuevos equipos para continuar con los trabajos de reparación y reactivación de pozos en el país. Los dispositivos estarán operativos a partir del primer trimestre de 2008.

A mediados de agosto, la compañía petrolera anunció que realizará un desembolso de 40 millones de dólares para la compra de diez nuevos equipos de Work Over, que tienen capacidad para trabajar hasta 3.600 metros de profundidad, para continuar con sus trabajos de reparación y reactivación de pozos en Argentina.

De acuerdo a un comunicado institucional, las incorporaciones estarán operativas en el país a partir del primer trimestre de 2008 con el objetivo de aumentar los recursos destinados a la producción de hidrocarburos del país.

YPF tiene previsto utilizar esos equipos en áreas estratégicas de la Argentina donde desarrolla su actividad, como la Cuenca Neuquina, en las provincias de Neuquén y Mendoza, y la Cuenca del Golfo San Jorge, en Chubut y Santa Cruz.

Esas adquisiciones son parte de un programa mayor de compra de equipamiento previsto por la empresa a fin de continuar la ejecución de su plan de inversiones de Exploración y Producción de 4.600 millones de dólares para el trienio 2007-2009 para el incremento de reservas y el aumento de la producción de petróleo y gas en la Argentina.

Esa inversión es adicional a la anunciada a principios de 2007, cuando YPF desembolsó más de 110 millones de dólares en la contratación y compra de siete

nuevos dispositivos de excavación automática.

En línea con la política de seguridad de la empresa, una de las principales contribuciones de los equipos de perforación es su sistema de operación automatizado que, por un lado mantiene la dotación del personal de los equipos pero también brinda una reducción de la exposición ante eventuales riesgos del personal. Además, la funcionalidad de su mecanismo de traslado permite contar con una mayor capacidad para ejecutar mayores inversiones en el mismo tiempo.



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

Para desarrollar procesos de producción off shore de petróleo

Petrobras trabajará en conjunto con la petrolera estatal de México

La compañía del estado de Brasil acordó con la empresa mexicana Pemex trabajar en el desarrollo de procesos de producción de crudos pesados en aguas profundas.

Por otra parte, presentó las estrategias en el sector de los biocombustibles.

A principios de agosto, Petrobras firmó dos convenios con la firma estatal Petróleos Mexicanos (Pemex). De acuerdo con sus disposiciones, se realizarán estudios conjuntos con el objetivo de desplegar procesos de producción de crudos pesados en aguas profundas y en yacimientos de carbonatos fracturados (que es un tipo de estructura en la que se encuentra el petróleo y para la cual Pemex tiene tecnología desarrollada).

Según la información difundida por Petrobras, el presidente de la compañía, José Sergio Gabrielli de Aze-

vedo, participó en la VII Reunión Plenaria México-Brasil, organizada por el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversiones y Tecnología (COMCE) con el fin de evaluar nuevas oportunidades comerciales y analizar la relación económica bilateral, de manera a contribuir al incremento del comercio y de las inversiones entre ambos países.

En la Reunión, que sirvió de marco para la rúbrica de los acuerdos entre Pemex y Petrobras, el director de la firma brasileña expuso las estrategias de la empresa en el sector de los biocombustibles. Destacó la experiencia brasileña en la producción y exportación del etanol y la gran posibilidad de aumento de la participación de América Latina en ese mercado.

Gabrielli mencionó datos de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y

la Alimentación) que indican que América Latina utiliza apenas un 13,9% de su área cultivable, contra un 61,4% de Asia, un 55,6% de Europa y un 48,6% de América del Norte.

Asimismo, informó que la región latinoamericana tiene una gran disponibilidad de agua y de mano de obra, factores que harían que la producción de etanol fuera competitiva en esta región

DATA Oil!

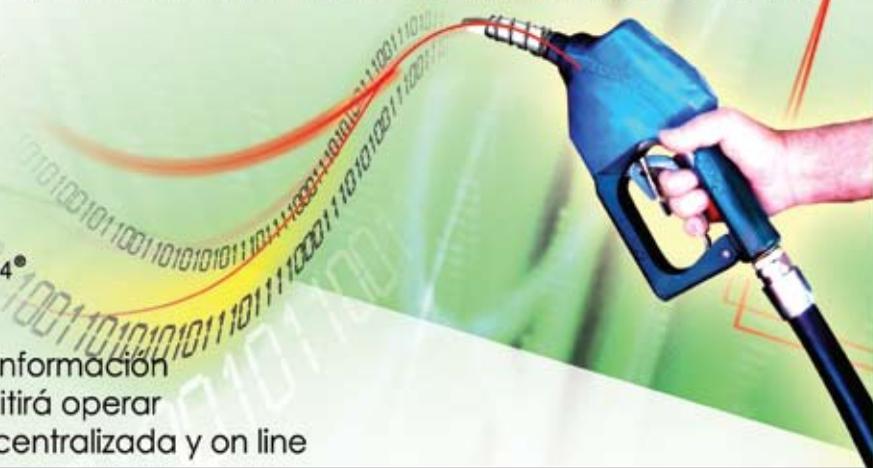
M I L E N I O

Capitalice la vasta experiencia de grandes compañías y de cientos de usuarios

DISTRIBUIDOR CERTIFICADO

 **GILBARCO**
VEEDER-ROOT PARA CEM 44®

EL SISTEMA UTILIZADO POR LAS COMPAÑIAS PETROLERAS ARGENTINAS



Su poderoso concentrador de información **DATA OIL HEAD OFFICE**, le permitirá operar su red de estaciones en forma centralizada y on line

DATA OIL SRL: Av. Alberdi 298 - Rosario - Tel: 54 341- 4396000 / 0341 - 4393193. Informes: dataoil@dataoil.com.ar

El perro y el conejo

Cierto día, Andrés y Claudia decidieron comprarle un conejo a sus hijos. Entusiasmados con la idea, los hijos de sus vecinos le pidieron una mascota a sus padres, Sebastián y Ana, quienes finalmente decidieron adquirir un cachorro de pastor alemán.

Andrés, preocupado, fue a ver a su vecino y amigo y le dijo:

-¡Tu perro se comerá a mi conejo!

-De ninguna manera, mi pastor es un cachorro –contestó Sebastián-. Crecerán juntos, serán amigos. Yo entiendo mucho de animales. No habrá problemas...

El tiempo le fue dando la razón a Sebastián: los animales crecieron juntos y se hicieron amigos. Era normal ver al conejo en el patio del perro y viceversa. Los niños, felices, observaban cómo ambos vivían en armonía.

Un viernes, Andrés y Claudia decidieron pasar el fin de semana en la playa con su familia. El domingo a la tardecita, Sebastián y su familia tomaban la merienda cuando entró el pastor alemán a la cocina. ¡Traía al conejo entre los dientes, sucio de sangre y tierra y... muerto! La primera reacción fue pegarle al perro, echar el animal como castigo. Casi mataron al perro de tanto agredirlo.

Se lamentaba Sebastián:

-Nuestro vecino, Andrés, tenía razón, ¿y ahora...?

En unas horas, los vecinos iban a llegar. -¿Qué hacemos? Todos se miraban. El perro, llorando afuera, por el castigo recibido.

-¿Pensaron en los niños y en su dolor? –comentó Ana, apenada.

No se sabe exactamente de quién fue la idea, pero dijeron:

-¡Vamos a bañar al conejo, dejarlo

bien limpio, después lo secamos con el secador y lo ponemos en su casita en el patio! Como el conejo no estaba en muy mal estado, así lo hicieron. Hasta perfume le pusieron al animalito.

-¡Quedó muy bien! ¡Parecía vivo! –decían los niños.

Y allá lo pusieron, con las piernitas cruzadas como si estuviese durmiendo.

Cuando llegaron los vecinos, se sintieron los gritos de los niños. ¡Lo descubrieron! No pasaron ni cinco minutos cuando el dueño del conejo fue a tocar la puerta. Estaba pálido, asustado... ¡Parecía que había visto un fantasma!

-¿Qué pasó? ¿Qué cara es esa? –inquirió Sebastián.

-¡El conejo...! ¡El conejo...! –exclamaba Andrés, jadeando...

-¿Qué tiene el conejo?

-¡Murió!

-¿¡Murió!?! –replicó Sebastián sorprendidísimo.

-¡Murió el viernes!

-¿¡El viernes!?

-¡Sí! Fue antes de que viajáramos; los niños lo enterraron en el fondo del patio.

La historia termina aquí. Lo que ocurrió después no importa ni nadie lo sabe. El gran personaje de esta historia es el perro. Imagínense al pobrecito, desde el viernes buscando en vano a su compañero de la infancia. Después de mucho olfatear, descubrió el cuerpo enterrado. ¿Qué hizo él? Probablemente, con el corazón partido, desenterró a su amigo y fue a mostrárselo a sus dueños, imaginando que lo podían ayudar...

Reflexión:

Tal vez por ello el final de esta historia no importe demasiado. El hombre tiene la tendencia a juzgar anticipadamente los acontecimientos sin verificar lo que ocurrió realmente. ¿Cuántas veces sacamos conclusiones equivocadas de las situaciones y nos creemos dueños de la verdad? La irrefrenable tendencia del ser humano a juzgar las acciones de los demás debería ser sometida al juicio de quién las ejerce. Decimos “esto está bien” o “esto está mal”, “esto es bello” o “esto es feo”, sin advertir que todas ellas son sentencias de carácter puramente subjetivo y que sólo responden a nuestra apreciación de la realidad.

Tener una mente abierta, dispuesta a aceptar opiniones diferentes a las nuestra es, sin duda, positivo y enriquecedor, porque muchas veces nos permiten detectar nuestros errores y corregirlos, mejorando, de este modo, nuestra persona. Pensemos bien antes de juzgar las acciones de los demás y de emitir juicios sobre las cosas, pero no dudemos en someter a un severo juicio nuestros propios pensamientos y actitudes para depurar todo lo negativo que hay en nosotros. Si ponemos esto en práctica, descubriremos que no tenemos la más mínima autoridad para juzgar.

Extraído del Libro: “Cuentos para Ser Humano” – Luis M. Benavidez

www.asprogn.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.asprogn.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.asprogn.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