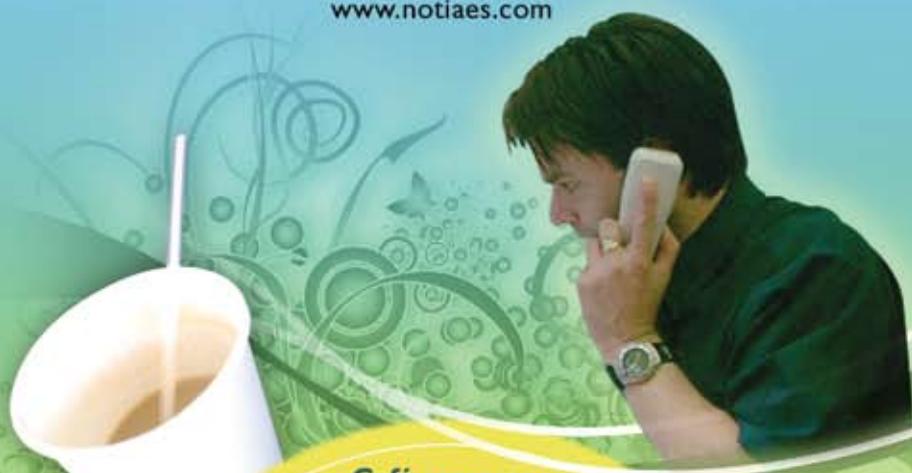


Revista de la Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina
www.notiaes.com



Café espresso
Locutorios y Cyber's
Termos de agua caliente
Sistemas de lavado y secado de ropa
Sistemas de duchas y aspiradoras prepagas
Máquinas expendedoras de cigarrillos,
snacks y otros



Rentabilidad: servicios para sumar negocios

Combustibles 2008: todo lo que pasó

Naftas - Gasoil - GNC - Biocombustibles - Hidrógeno

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

AES

Sumario

Institucional

Consejo Directivo	2
Servicios Profesionales para los Socios	2

Editorial

2009: debe ser el año del sinceramiento de nuestro sector	3
-----------------------------------------------------------	---

Información General

IPLAN busca insertarse en el segmento de las Estaciones de Servicio	4
Estiman que seguirá creciendo la demanda de expendedoras de agua caliente	6
Lava Ya Laundry: breve reseña de la empresa	8

Informe Especial:

Combustibles 2008: todo lo que pasó

Biocombustibles: subieron las exportaciones pero el mercado interno continúa estancado	11
Combustibles líquidos: la cuestión de los precios	16
GNC: opiniones cruzadas en cuanto al futuro del sector	20
Hidrógeno: la tecnología local avanza a pesar de la falta de una política estatal	25

Se detiene el alza de vehículos	30
---------------------------------	----

Secretaría de Energía

Índice Monitor de Precios Energéticos	31
Ventas al mercado de combustibles líquidos	32
Estaciones de Servicio por bandera	33

Enargas

Sujetos del sistema de GNC	35
Operaciones de vehículos a GNC	35
Total de gas natural consumido y su relación con el GNC	36

Actualidad Empresarial

Petrobras Energía, YPF y Pan American Energy suscribieron un acuerdo para exploración offshore	37
Petrobras Energía e YPF pactaron explorar en un área marítima de la Cuenca del Golfo de San Jorge	37
Petrobras Brasil, Petrobras Energía e YPF firmaron un acuerdo para la exploración conjunta	38
Gas Natural BAN extiende su servicio a familias de bajos recursos económicos	38
Máquinas de café: aliadas de los minimercados	39

El cuento del mes

Frutos y semillas	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

Colaboración Periodística

Sabrina Pont

Publicidad

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

Diseño

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

Arte y Diagramación

Machine Colors
www.machinecolors.com.ar
Teléfono: 15-4088-7588

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 R.M. 387 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 Estaciones de Servicio, GNC y Mercado Electrónico de GAS

• Dr. Luís María Navas.

Tel: 5032-9104 - 15-6043-5475

Asesoría Letrada

• Estudio Jurídico de los Dres. Germán Martín

• Irigoyen y Luis Menoyo Urquiza.

Tel. 4371-2194

• Dra. Laura Iris Rosatto.

Tel. 4957-2711-4931-2765

Asesoría Contable Impositiva y de Sistemas

• Estudio Contable del Dr. Juan Carlos Zona.

Tel: 4371-2488

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.

2009: debe ser el año del sinceramiento de nuestro sector

Todos sabemos lo que ocurrió en nuestro sector en los últimos cinco años. Más de 2.000 estaciones de servicio cerradas con destrucción de empleo y pérdidas millonarias de empresarios PYMES.

Como varias veces hemos sostenido desde estas páginas los expendedores se encuentran al final de la cadena de valor y no son formadores de precios, sino que dependen para comercializar naftas y gasoil de los valores fijados por las compañías petroleras y celosamente custodiado por la Secretaría de Comercio, en Capital Federal y el Gran Buenos Aires. En el interior de nuestro país esos precios son más elevados y los controles son esporádicos.

El atraso de los precios de venta como la reducción de las bonificaciones reduce a niveles alarmantes la rentabilidad de todas aquellas estaciones que están por debajo de los 200 mil litros/mes y complican cada vez más a las que están por encima de esos volúmenes de ventas. Muchas estaciones, en los últimos años, fueron anexando el expendio de GNC para convertirse en duales y tener nuevos ingresos. También han incorporado nuevos negocios como locutorios, servicios de Internet, máquinas expendedoras de café, agua caliente, sistemas de duchas, máquinas lavadoras, aspiradoras, etc.

Este año 2009, que recién se inicia, viene con un pedido de aumento salarial de un 15% que los representantes sindicales del SOESGY-PE consideran como desfasaje del año pasado. Ese pedido de aumento no encuentra viabilidad alguna en las actuales condiciones.

Otra amenaza, ya no a la rentabilidad, sino a la propia existencia de

la boca de expendio es la finalización del contrato de suministro que la vincula con alguna de las compañías petroleras. La no renovación de esos contratos saca de escena a la estación de servicio toda vez que no consigue proveedores que la puedan abastecer. De esta situación son conscientes las petroleras que sin embargo vienen denunciando de manera fehaciente la no renovación de los contratos a su vencimiento.

En síntesis, nuestro sector continúa sometido a:

- **Cierre de estaciones**
 - **Rentabilidad decreciente y en muchos casos negativa**
 - **Finalización de los contratos de suministro sin renovación**
 - **Imposición de cupos al gasoil y naftas**
 - **Incrementos permanentes de costos operativos**
 - **Reclamos de aumento salarial**
- Ante este panorama AES promoverá ante las más altas autoridades nacionales y de las compañías petroleras:
- **Aumento de las bonificaciones sobre el precio de venta; aumento de ese precio o ambas variables a la vez.**
 - **Renovación de los contratos de suministro a su vencimiento.**
 - **Abastecimiento pleno sin cupos**

Finalmente, entendemos que el año que iniciamos debe ser la bisagra entre lo que pasó y lo que vendrá para que nuestra actividad retome el sendero de un sector en marcha con utilidades conforme las inversiones realizadas y que permitan conservar e inclusive aumentar las fuentes de trabajo.

Dr. Luis María Navas
Editor



Aunque todavía no han incurrido con sus prestaciones en el sector de las estaciones de expendio de combustibles líquidos y de GNC, los representantes de la firma IPLAN estiman que su novedoso servicio de telefonía pública virtual es ideal para completar la oferta de servicios de un negocio de ese tipo. “Aumenta la rentabilidad generada por los maxikioscos y cafeterías instalados en el lugar, no requiere de espacio para cabinas ni equipamientos y la inversión es mínima”, afirman.

Si bien no cuenta por el momento con estaciones de servicio entre sus clientes, IPLAN brinda un novedoso servicio de telefonía pública virtual, que según sus representantes aplicaría especialmente en este segmento.

“El servicio de telefonía pública virtual de IPLAN es ideal para completar la oferta de servicios de una estación: aumenta la rentabilidad generada por los maxikioscos y cafeterías instalados en el lugar, no requiere de espacio para cabinas ni equipamientos y la inversión es mínima”, afirman los voceros de la firma.

El servicio de IPLAN difiere del modelo de telefonía pública tradicional porque se apoya sobre una conexión a Internet. De esa forma, el cliente no necesita obtener tarifadores convencionales que requieren una inversión inicial muy elevada, ya que el tarifado de las llamadas se realiza virtualmente a través de la red.

Por ello, el único requisito para adquirir el servicio de telefonía pública virtual es contar con una conexión a Internet.

“Ofrecer servicios de telefonía e Internet genera más oportunidades de negocio para los comercios del rubro de expendio de combustibles líquidos y GNC y ello impacta positivamente sobre el rendimiento de la inversión hecha en las instalaciones”, sostienen los representantes de la compañía. “La oferta de cabinas atrae a nuevos consumidores no necesariamente ligados a los servicios al automotor o a la compra de artículos en el autoservicio. Tal es así que al brindar servicios de comunicaciones, ingresan clientes que no consumen los productos del maxikiosco o cafetería, pero que sí necesitan hacer una llamada y eventualmente, conectarse a Internet”.

Perspectivas

A decir de los voceros de IPLAN, el mercado de telefonía pública ha decrecido durante los dos últimos años, ya que muchos locutorios cerraron debido sobre todo al crecimiento de la telefonía móvil. Asimismo, se incrementó la cantidad de usuarios que no necesitan ir a un “cyber”, ya que disponen de una PC con banda ancha en su propio hogar.

Por último, también influyó en la caída del negocio locutorista el aumento de los alquileres. En contrapartida, ha crecido notablemente el negocio de las telecabinas, que desarrolla otros puntos donde ofrecer este servicio.

“Para 2009, preparamos el lanzamiento del Locutorio IPLAN que además de ofrecer la posibilidad de comercializar llamadas telefónicas con la mejor comisión para el titular de las cabinas, representará un ahorro en la inversión inicial ya que el tarifador de llamadas será provisto por IPLAN”, adelantan los representantes de la empresa. “Proyectamos un escenario de mucha actividad comercial. Tal es así, que ofreceremos el servicio de locutorio -con el cual somos



- 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

líderes en el micro y macrocentro porteño- en nuevas áreas. Por lo tanto, se acelerará en un 20% el coeficiente de crecimiento”.

Acerca de IPLAN

IPLAN es una empresa argentina fundada en agosto de 1999. En Latinoamérica, es la primera compañía de soluciones de comunicación con una red totalmente integrada por tecnología IP (Internet Protocol).

En el mismo sentido, IPLAN acaba de incorporar la innovadora tecnología Very High Speed Digital Subscriber Line, versión 2 (VDSL 2), para ofrecer diez veces más velocidad de interconexión que la experimentada hasta el momento. Según sus representantes, la red IP de IPLAN está diseñada desde su concepción para la transmisión convergente de datos, voz y video sobre una única plataforma tecnológica. “Gracias a ello, nos desprendemos del modelo ofre-

cido por las redes tradicionales y brindamos a nuestros clientes soluciones más ágiles, confiables, simples y dinámicas”, concluyen los voceros de IPLAN

MACHINE
COLORS

websites multimedia catálogos dvd revistas

www.machinecolors.com.ar

info@machinecolors.com.ar 15-4088-7588

ANGEL REYNA & ASOCIADOS S.R.L.
Representante exclusivo en Argentina de DEHN + SÖHNE



Líder en protección contra Rayos y Sobretensiones



Rayos
Protección externa contra rayos



Sobretensiones
Protección interna contra rayos y sobretensiones



Trabajo
Protección para trabajos en tensión

¿Por qué elegimos?

Proyectos y obras para las estaciones de servicio de GNC, protección de la industria de petróleo y gas, de instalaciones de telefonía móvil, fotovoltaica, de industria eólica, sistema de media tensión, hospitales, viviendas, equipos de limpieza.

ANGEL REYNA & ASOCIADOS S.R.L.

www.dehnargentina.com.ar - ingenieria@dehnargentina.com.ar

Tel.: (05411) 4431-9415 / 4433-5032 - Av. Directorio 1266 Piso 1º Oficina J - (1406) Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina

Servicios adicionales para estaciones de servicio

Estiman que seguirá creciendo la demanda de expendedoras de agua caliente

Los termos de agua caliente pueden ser un buen negocio en las estaciones de ruta, un negocio regular en las de ciudad o solamente un servicio extra en los pueblos, pero en cualquier caso lo importante es el público que atraen. “Mientras que el negocio del combustible sea de tan bajo margen como el actual, la demanda de expendedoras va a seguir creciendo porque ayuda a los empresarios estacioneros a remontar su rentabilidad. Hoy por hoy, cualquier ingreso es bienvenido”, sostiene Cristian Englebienne, director de Farina Vending.

En las estaciones de servicio, sobre todo en las ubicadas sobre las principales rutas argentinas que ven incrementos en su demanda de la mano del tráfico turístico, se advierte como un buen negocio contar con una máquina de expendido de agua caliente.

Cristian Englebienne, director de Farina Vending, una empresa con seis años de antigüedad que se dedica a diseñar y a fabricar todo tipo de máquinas expendedoras (de agua caliente, cigarrillos, tarjetas telefónicas, etc.) y está presente en más de 300 estaciones de servicio en distintas condiciones -alquiler, venta o en comodato-, coincide en que las expendedoras de agua caliente pueden ser un

muy buen negocio en las estaciones de ruta: el mate se consume principalmente por los viajeros entre los meses de diciembre y marzo.

De distinto modo, puede ser un negocio regular en estaciones de ciudad o solamente un servicio en estaciones de pueblo.

“Lo que es muy importante en cualquier caso es el público que atrae una expendedora de agua caliente, que siempre termina comprando alguna otra cosa”, indica el directivo. “Por esa razón, mientras que el negocio del combustible sea de tan bajo margen como el actual, las expendedoras van a seguir creciendo porque ayuda a los empresarios estacio-

Audiconser S.R.L

ACS

Auditoria - Control - Servicios

MIEMBRO ACTIVO

CAAdA
CÁMARA ARGENTINA de AUDITORES

Auditora N° 32 de la Secretaría de Energía de la Nación

Certificación de: Cegado - Inertizado - Erradicación

Hermeticidad de tanques subterráneos

Tanques aéreos - Auditorías de seguridad

Medición y certificaciones de protección catódica y puesta a tierra

Auditoría de proyectos de obras para ajustarse a la normativa vigente de la S.E.N.

Auditoría de proveedores

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

Cel.: 15-3124-0608 15-3124-0631 15-3124-0535 15-3124-0609/0632

Nextel: 583*4083 / 4085

e-mail: comercial@audiconser.com.ar

neros a remontar su rentabilidad. Hoy por hoy, cualquier ingreso es bienvenido”.

A decir de Englebienne, los dueños de las estaciones quieren una máquina confiable, que no les traiga problemas y que les permita generar un negocio extra con un mínimo de inversión.

“Nuestra principal fortaleza es la confiabilidad y el diseño de nuestras máquinas. Nuestra garantía de un año y el servicio post-venta son valores muy bien ponderados por nuestros clientes”, resume el representante de Farina Vending.

Termos Marpa, contribuyen a ampliar las posibilidades comerciales de las estaciones de servicio

Termos Marpa es una empresa familiar que nació en el año 2000 con el objetivo de fabricar máquinas expendedoras automáticas y que actualmente se mantiene presente en 243 estaciones de servicios del país.

Según Marcelo y Pablo Robisso, directivos de la empresa, el hecho de contar con el servicio de agua caliente en una estación de servicio razonablemente conlleva a que el cliente requiera cualquier otra prestación y que, de ese modo, es posible contribuir a ampliar las posibilidades comerciales del negocio.

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

Senese Sistemas Prepagos, pioneros en dispensers de agua caliente con sistema de monedas

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

A decir de Alberto Senese, titular de la firma, entre los principales requerimientos de los usuarios estacioneros se destaca el perfecto funcionamiento de los equipos. “Es por eso que fabricamos e instalamos el sistema, garantizando su perfecto funcionamiento como así también la asistencia técnica personalizada”, agregó el directivo. “Nuestros sistemas requieren muy poco mantenimiento y poseen una gran calidad constructiva, sus componentes y diseños reducen al mínimo las posibilidades de fallas, ya que combinan la más alta tecnología electrónica y el novedoso diseño para brindarles a los usuarios años de disfrute de un sistema seguro, eficiente y rentable, reconocido entre nuestros clientes”.



NUEVO ¡MODELO!

ENTREGA
100 LITROS
DE AGUA
CALIENTE

DAC Y MINI DAC

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



SD 12: DUCHAS

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

SENESE
SISTEMAS PREPAGOS

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

Lava Ya Laundry, es una empresa líder en la comercialización de equipamiento para lavanderías, presenta al mercado de combustibles, un producto pensado como una excelente oportunidad para brindar mayor valor agregado sumando rentabilidad.

1-¿Cuáles son los principales requerimientos de los usuarios? ¿Cómo responden a ellos?

El equipamiento, de alta resistencia y prolongada duración, además de ocupar un mínimo espacio (3m²), requiere una sencilla y económica instalación. El empresario sólo debe preocuparse por promocionar el minilaundry ya que es completamente autoservicio. Las má-

quinas se accionan con monedas de curso legal o fichas, realizando automáticamente todo el proceso de lavado y secado, permitiendo así al usuario disfrutar mientras tanto de los servicios del minimarket y la carga de combustible. Asimismo al ser autoservicio, se evita tener personal afectado a la tarea, mejorando obviamente la utilidad y sin afectar la seguridad de la recaudación ya que las máquinas son prácticamente inviolables.

2-¿Influye en la rentabilidad de una estación de servicio el hecho de contar con un Minilaundry? ¿En qué medida o de qué manera?

Instalando un minilaundry (lavadero de ropa autoservicio) en la

estación de servicio, el expendedor ofrece un original y necesario servicio para influenciar positivamente sobre su rentabilidad. Sumando el servicio de lavado y secado de ropa, a las prestaciones tradicionales que ofrecen a sus clientes, el empresario se asegura una marcada diferenciación de su negocio sin dejar de incrementar su rentabilidad.

El minilaundry puede convertirse en una herramienta imprescindible para la atracción de nuevos clientes, lo mejor del producto es que ofrece algo necesario sin incrementar los costos, al contrario, mejorando la rentabilidad del negocio en general. Con este novedoso emprendimiento se captan

EL EMPORIO DEL TANQUE

- + Tanques y Equipos Industriales
- + Soluciones Ambientales
- + Ingeniería
- + Proyectos



Experiencia
Capacitación
Eficiencia

Camino Gral. Belgrano y Tomas Flores
Quilmes Oeste - Buenos Aires (1879)
ARGENTINA

Tel: + (54 11) 42 70 10 12

Fax: + (54 11) 42 70 10 13

www.elemporiodeltanque.com
info@elemporiodeltanque.com

potenciales clientes, ya que el lavado y secado de ropa es un servicio extremadamente necesario tanto en la vida cotidiana como cuando una persona viaja. Un servicio muy interesante tanto para las estaciones de ruta como para las ubicadas en zonas suburbanas. Poblaciones alejadas de centros comerciales como transportistas y viajeros se convierten así en los usuarios ideales para este tipo de servicio.

nuar con el crecimiento de nuestras metas de ventas en los diferentes sectores entre los que se encuentra el segmento expendedor de combustibles. Creemos que son equipos de excelente rendimiento a un precio muy conveniente, por lo tanto serán muy bien recibidos por el sector



3-¿Qué perspectivas tienen en relación a este negocio? ¿Cómo se preparan para el próximo año?

Los objetivos de la empresa para el 2009 se basan en poder conti-

PATAGONIA BIO  ENERGIA S.A.



Florida 375 5° "C" - C1005AAG - Ciudad de Buenos Aires - Argentina
Tel: (54 11) 5238-1655

Informe Especial: Combustibles 2008: todo lo que pasó Biocombustibles: subieron las exportaciones pero el mercado interno continúa estancado

Biocombustibles

A partir de enero de 2010, las estaciones de servicio deberán despachar obligatoriamente gasoil cortado con un 5% de biodiesel y nafta con el mismo porcentaje de etanol, de acuerdo a lo dispuesto por la Ley 26.093 del Régimen de Regulación y Promoción para la Producción y Uso Sustentable de Biocombustibles.

Las ediciones de 2008 de Revista AES prestaron atención a las marchas y contramarchas que se sucedieron en torno a estos nuevos combustibles renovables de origen vegetal, que se integrarán de forma definitiva en el segmento estacionero en apenas un año.

A continuación, reproducimos brevemente las principales noticias de 2008 sobre este tema.

**Edición 232 / febrero '08:
La asignatura pendiente**

El sector de los biocombustibles arrancó el año con una preocupación que todavía lleva a cuentas: la asignatura pendiente pasa por la

construcción de una oferta de biodiesel para atender el mercado interno.

Aunque se calcula que la Argentina va a contar para 2010 con un complejo industrial que elaborará 2,2 millones de toneladas anuales de biocombustibles, se prevé que no se podrán abastecer las necesidades del mercado interno porque la totalidad de esa producción está reservada a la exportación.

Según la Asociación Argentina de Biocombustibles e Hidrógeno, se debería contemplar la posible modificación de la Ley 26.093 que regula al sector porque no brinda la seguridad tributaria y jurídica que requieren los inversores a la hora de encarar iniciativas destinadas a responder a los requerimientos locales.

La sanción de esa ley en abril de 2006 —denominada Régimen de Regulación y Promoción para la Producción y Uso Sustentable de Biocombustibles— fue el puntapié que dio apertura a importantes proyectos destinados a la elaboración de los carburantes alternativos. No obstante, hasta el momento, no se vislumbran iniciativas significativas abocadas a atender la demanda local: todo lo que se prevé producir se comercializará en el exterior. La Ley de Biocombustibles estable-

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

Según Claudio Molina, director ejecutivo de la Asociación Argentina de Biocombustibles e Hidrógeno, se debería contemplar la posible modificación de la normativa porque no brinda la seguridad tributaria y jurídica que requieren los inversores a la hora de encarar iniciativas destinadas a abastecer a las necesidades locales.

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



CO.SE.PE.S.A.

EMPRESA CONSTRUCTORA DEDICADA A ESTACIONES DE SERVICIOS

- INSTALACION DE TANQUES
- PROTECCIONES CATODICAS
- INSTALACION DE PARARRAYOS
- PAVIMENTOS DE HORMIGON, FERROCIMENTADOS
- CAÑERIAS RIGIDAS Y FLEXIBLES
- PUESTA A TIERRA

HOMOLOGADOS POR YPF Y PETROBRAS PARA LA INSTALACION DE TANQUES Y CAÑERIAS

www.cosepesa.com.ar / Manuelita Rosas 2068 - Banfield. Tel: 4264-7725

agrícola para la diversificación del aprovisionamiento, y sustentabilidad de la futura industria”.

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

Edición 233 / marzo '08: Informe especial

En esta ocasión, Revista AES convocó a especialistas y representantes del sector de los biocombustibles a participar de un informe especial para conocer el estado de situación actual de los biocombustibles, las potencialidades que tiene el país para el desarrollo de este nuevo mercado a nivel local y mundial y cuáles son los emprendimientos que están en marcha.

El etanol y el biodiesel son los biocombustibles más conocidos y los que han sido más desarrollados a nivel mundial. El primero se puede elaborar a partir de maíz o a partir de caña de azúcar y es compati-

ble para mezclar con toda clase de naftas. El segundo se produce con diversos tipos de aceites vegetales y complementa perfectamente al gasoil.

En la Argentina, dentro de un año las estaciones de servicio deberán despachar obligatoriamente gasoil cortado con un 5% de biodiesel y nafta con el mismo porcentaje de etanol.

Lo que no queda claro todavía es quien va a asumir el costo adicional que se va a generar luego de hacer las mezclas. Se trata de una definición que está en manos del Estado nacional. La ley, además de reservarle la potestad de variar el porcentaje obligatorio para las mezclas de los combustibles, también le delega la posibilidad de fijar precios para los mismos.

Sobran los motivos

A decir de Silvia Romano, docente e investigadora de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires (UBA), que en 2007 puso en marcha la primera planta piloto automatizada para producir biodiesel en el país, si bien hay otras fuentes de energías renovables con mucho potencial, actualmente los motores diesel se pueden utilizar con mez-

clas de pequeños porcentajes de biodiesel en gasoil sin realizar cambios en los mismos. “Es decir que es una opción válida que está disponible ahora”, subrayó la especialista en diálogo con Revista AES. “Asimismo, la industria aceitera argentina es de primer nivel y es reconocida en todo el mundo. Nuestro país es el mayor exportador mundial de aceite de soja. El aceite vegetal es la materia prima fundamental para producir biodiesel. En vez de exportar aceite a países donde lo van a transformar en biodiesel, esa transformación puede realizarse aquí para que las ganancias queden en el país y exportar el biocombustible”.

Con respecto al etanol, Gustavo Vergagni, socio fundador de la Asociación Argentina de Biocombustibles e Hidrógeno, afirmó que la Argentina tiene muchas posibilidades para impulsar su desarrollo, tanto como se hace en EE.UU. con el maíz y como se hace en Brasil con la caña de azúcar. Un ejemplo emblemático es el emprendimiento que lleva adelante el Ingenio La Florida, de la Compañía Azucarera Los Balcanes. La firma comenzó a producir etanol a partir de caña de azúcar y a combinarlo con nafta mucho tiempo antes de que se sancione la ley de biocom-

El acabado y la calidad final de los productos siempre ha sido nuestro objetivo principal.

Tenemos la variedad más grande de tamaños de cilindros incluyendo diámetros 232 / 244 / 273 / 280 / 323 / 340 / 355 milímetros. Con capacidades desde 20 a 140 litros. Fabricados bajo normas de calidad ISO-11439 (200 BAR y 250 BAR), ISO-9809, NZS-5454, IRAM-2526, COVENIN 3226-1 y recientemente ECE R110 para el estándar europeo.

Kioshi Compresión es una empresa joven, de mentalidad abierta y muy confiable, que siempre está buscando las oportunidades de crecimiento junto con la mayor calidad de sus productos y procesos para que satisfagan a todos los clientes de los diferentes mercados.



... continúa de página 11

bustibles. Es el único productor que tiene integrado el negocio: el mismo dueño posee estaciones de servicio donde vende las mezclas.

Potencial argentino

Según un informe elaborado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), el desarrollo de los biocombustibles en nuestro país resulta de fundamental importancia dado su rol estratégico en la matriz energética y las ventajas comparativas que presenta tanto para la producción de alcohol como la de biodiesel. Dentro de ese marco, particularmente se destaca la potencialidad del sector agropecuario para posicionarse como fuente de alimentos y energía. Los fundamentos para el desarrollo

de esta industria en la Argentina se basan en transformar las ventajas comparativas que posee la nación en este sector en ventajas competitivas. El país conjuga excelentes condiciones agroecológicas con una gran capacidad y eficiencia del sector productivo que año a año incrementa la superficie productiva sin subsidios de ninguna naturaleza.

Tal es así, que la producción granaria argentina de la campaña 2006/07 fue de 95 millones de toneladas, lo que representa un record histórico de producción. La soja, el maíz y el trigo constituyen prácticamente el 90% de la producción de esa campaña.

Por otro lado, la Argentina cuenta con la capacidad de transformar esas materias primas en aceites vegetales (la capacidad de molienda del año 2007 alcanzó aproximada-

mente las 160.000 toneladas diarias), ya que posee una tecnología que lo posiciona como uno de los líderes mundiales en la exportación de aceites vegetales y con uno de los complejos aceiteros más eficientes a nivel mundial. Asimismo, una de sus principales características de la industria aceitera es su perfil estructuralmente exportador, ya que destina alrededor del 90% de su producción al mercado internacional.

Edición 234 / abril '08:
Dos iniciativas

La Revista AES de este mes se dedicó a presentar dos importantes proyectos vinculados con los biocombustibles: por un lado, el de la



sigma
Circuitos impresos

CEGA
ELECTRÓNICA

Línea completa de productos para GNC.

Proveemos soluciones llave en mano, desde el diseño, al producto terminado.

- Diseño y fabricación de circuitos impresos con equipamiento de última tecnología.
- Armado y ensamblado.
- Soldadura por doble ola.
- Tecnología de montaje superficial por SMD.
- Todos nuestros productos y servicios se elaboran basados en estándares de calidad internacional.

Sigma Circuitos Impresos
Salta 491 - Godoy Cruz
Tel. 0261 - 422 4431
ventas@sigma-circuitos.com.ar
www.sigma-circuitos.com.ar

Cega Electrónica
Salta 491 - Godoy Cruz
Tel. 0261 - 4224428
cega@cegaelectronica.com.ar
www.cegaelectronica.com.ar

construcciones
MUR S.A.

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

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



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

firma Los Balcanes -que apuntaba a la elaboración de bioetanol para abastecer al mercado interno- y, por otra parte, el emprendimiento de la compañía Unitec Bio -pensado para producir biodiesel y exportarlo.

La Ley 26.334 de Promoción de la Producción de Bioetanol, sancionada el 4 de diciembre y promulgada de hecho el 2 de enero, permitió incluir al sector azucarero en los beneficios del régimen que fomenta el desarrollo del mercado de los biocombustibles (que rige desde abril de 2006).

A decir de Gabriel Sustaita, responsable del área de bioetanol de la compañía azucarera Los Balcanes, la norma que le abrió las puertas al segmento del azúcar para actuar en el mercado de los biocombustibles le permitió posicionarse como la única industria que le puede garantizar al Estado nacional la provisión de los 210 millones de litros de alcohol que se van a precisar a partir de 2010 para cumplir con el corte del 5% en las naftas.

“El proyecto estratégico de la firma para 2010 se basa en tres pilares fundamentales. A partir de la caña de azúcar podemos obtener bagazo, azúcar y alcohol. Con la quema del bagazo, vamos a co-generar energía eléctrica a partir de biomasa. Ese emprendimiento nos demandará una inversión de 33 millones de dólares. Finalmente, la producción de alcohol completa las dos patas que faltan: por un lado, se lo elaborará para usos tradicionales y, por otra parte, como combustible para cubrir las mezclas con las naftas que serán obligatorias dentro de dos años según la ley de biocombustibles”, detalló Sustaita en diálogo con Revista AES.

Para 2008, Los Balcanes prevé elabo-

rar unas 280.000 a 300.000 toneladas de azúcar y unos 35 millones de litros de alcohol.

Dentro de dos años, la firma no sólo va a continuar elaborando alcohol con caña, sino que también proyecta incorporar en sus procesos productivos la preparación de alcohol a partir de maíz. De ese modo, en 2010 planea alcanzar una producción de unos 100 millones de litros, que serán parte de los 380 millones que espera lograr elaborar el total de la industria azucarera nacional. De esa cantidad, 210 millones se destinarán a abastecer el corte obligatorio del 5% en las naftas y el resto se comercializará para usos tradicionales del sector alimenticio, como bebidas y vinagres, y del segmento medicinal e industrial (120 millones irán a parar al mercado interno y los 50 millones restantes se exportarán).

Por otro lado, Unitec Bio -la firma del grupo Eurnekián- planea construir en los próximos años cuatro plantas con capacidad para elaborar 220.000 toneladas anuales de biodiesel.

En abril, la firma se encontraba finalizando la construcción de una de las cuatro plantas que proyecta instalar en la zona de Puerto General San Martín, en la provincia de Santa Fe. Se prevé que cada uno de los emplazamientos tendrá una capacidad de producción de 220.000 toneladas.

Para la primera planta se desembolsaron más de 60 millones de dólares. La inversión se concretó con capital propio de la empresa y con financiación bancaria.

En diálogo con Revista AES, Fernando Peláez, CEO de Unitec Bio,

comentó que de las 220.000 toneladas se prevén exportar el 100% por lo menos hasta 2010. “Ese año comienza a regir la obligatoriedad de mezcla de biodiesel con gasoil para el mercado interno, que se dispone en la Ley 26.093. En ese momento, evaluaremos la conveniencia de destinar nuestra producción para consumo local”, completó el directivo.

Los emprendedores

De acuerdo con los datos de la Asociación Argentina de Biocombustibles e Hidrógeno, en 2008 se pusieron en marcha tres importantes plantas productoras de biodiesel, que en conjunto alcanzan una elaboración de 600.000 tn anuales. Se trata de las instalaciones de la firma Unitec Bio, en Puerto San Martín, en Santa Fe, que demandó una inversión de 42 millones de dólares; la de la empresa LDC Commodities, que requirió unos 50 millones de la divisa norteamericana; y la de la compañía Molinos Río, para la que se aportaron 30 millones de la misma moneda.

Asimismo, antes de pisar los primeros días de enero, todavía quedaban por inaugurar el segundo tramo de la firma Renova, más una planta de Patagonia Bioenergía y otra de Explora.

Renova emplazó en 2007 una instalación en San Lorenzo, en Santa Fe, que elabora 200.000 tn anuales de biodiesel. Este año, se completó el proyecto con 42 millones de dólares y se adicionó capacidad para producir 300.000 TN más por año del carburante renovable.

En la misma localidad santafecina, Patagonia Bioenergía planea inaugu-

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



Servicios Empresarios Profesionales de Argentina

Av. Gral. Roca 1286 Local "8" - 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



PREVENCIÓN DE INCENDIOS

DIRIGIDO A COLEGIOS CLUBES, EDIFICIOS LOCALES BAILABLES, BARES

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

SEÑALIZACION

PRESENTACION EN DEFENSA CIVIL, BOMBEROS Y OTRAS

rar por estos días un emplazamiento, que demandó 47 millones de dólares y que alcanzará a elaborar unas 250.000 tn anuales de biodiesel, y la empresa Explora lo prevé hacer en Puerto San Martín -en la misma provincia-, pero en este caso se pusieron 15 millones de la misma moneda y se podrán producir 120 millones de TN por año.

Por otra parte, según la Asociación, en 2009 se pondrán en marcha la planta de la firma Villuco, en Santiago del Estero, y de Rosario Bioenergy, en Santa Fe, y se comenzarán a construir otros proyectos que están en estudio.

Edición 236 / junio '08: Efecto retenciones

El nuevo esquema de retenciones para las ventas al exterior de productos agrícolas y agroindustriales, que el Gobierno nacional dio a conocer el 11 de marzo y ocasionó la fuerte reacción del segmento del campo, también incluyó al biodiesel y planteó un nuevo ítem de debate para los referentes del sector. La tasa para la exportación de ese combustible alternativo trepó de un 5 a un 20%.

Para Claudio Molina, director ejecutivo de la Asociación Argentina de Biocombustibles e Hidrógeno, un cambio de reglas de juego es una mala señal de política pública para las empresas que evalúan proyectos de producción. Si bien los proyectos que están en construcción siguen su programa tal cual, hay muchas decisiones de inversión futuras que fue-

ron afectadas negativamente por la medida.

A entender del experto, una industria que está dando sus primeros pasos requiere previsibilidad. Y, por esa razón, es necesario que el Gobierno nacional proponga un plan a largo plazo para el sector.

Edición 238 / agosto '08: Las metas de la Unión Europea

Mientras el impulso del mercado interno sigue postergado por la falta de definiciones legislativas, las metas que espera alcanzar la Unión Europea para 2010 y 2020 a fin de reemplazar combustibles de origen fósil por renovables ofrecen nuevas y significativas chances para la Argentina.

Para 2010, la UE espera lograr que un 5,75% del consumo energético del sector del transporte esté compuesto por biocombustibles. Si se tiene en cuenta que en el viejo continente los requerimientos de insumos de ese segmento son muy altos y que su producción de combustibles de origen vegetal es limitada, es posible predecir que la UE va a necesitar importar los carburantes renovables para poder alcanzar ese porcentaje anhelado.

Para Claudio Molina, director ejecutivo de la Asociación Argentina de Biocombustibles e Hidrógeno, hoy por hoy nuestro país está mucho mejor posicionado para abastecer la potencial demanda europea de biocombustibles que Brasil, Malasia e Indonesia.

Por otra parte, actualmente la Comisión Europea trabaja en una nueva directiva de energías renovables con la que busca conseguir que en 2020, un 20% de la energía que precisa provenga de fuentes alternativas a las convencionales. Si se estima que para cumplir con el porcentaje previsto para dentro de dos años se necesitarán comprar recursos en el extranjero, no caben dudas de que para lograr cuadruplicar la apuesta en un poco más de una década se van a tener que incrementar gradualmente las importaciones.

Con este panorama, las oportunidades que se le presentan al mercado de biocombustibles nacional son muchas y muy importantes.

A decir de Molina, la legislación europea representa la consolidación del mercado europeo por un lado y el aumento de su demanda potencial por el otro. Pero al mismo tiempo, representa un gran desafío ya que se exigirá el cumplimiento de un muy estricto protocolo de buenas prácticas agrícolas, logísticas e industriales, porque se tendrá que certificar que los biocombustibles que ingresen en la zona comunitaria sean sustentables en lo ambiental, en lo económico y en lo social.

“El gran desafío que se presenta para el país está vinculado a desarrollar una muy buena metodología de certificación y una rápida gestión que concrete la misma, a los efectos que se pueda demostrar el insoslayable aporte que genera la producción de biodiesel de soja en materia de reducción de gases efecto invernadero”, puntualizó Molina en diálogo con Revista AES.

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



5032-9104

JORGE CRAVERO

jcravero@aesargentina.com

La Revista AES dedicó esta edición a la cobertura periodística del Ciclo de Conferencias de ExpoAES 2008, que se realizó entre el 22 y el 24 de octubre.

Frente a un nutrido auditorio, destacados panelistas disertaron sobre los biocombustibles en el marco de la primera jornada de la exposición. En primer término, se presentó Horacio Cepeda, actual subsecretario de Industria, Comercio y Minería del Ministerio de la Producción de la provincia de Buenos Aires, que habló sobre la situación actual de los biocombustibles, su marco legal y la política de estímulos que desarrolla el gobierno provincial.

Luego, Gustavo Vergagni, especialista y consultor en el tema, se refirió a la configuración y tendencias del mercado mundial de biocombustibles y sobre los desafíos y estrategias para su desarrollo competitivo y sustentable.

En tercer lugar, Ivan Stocker y Patrick Adam, de Smet Engineers & Contractors, disertaron acerca del etanol a partir del maíz y de la caña de azúcar.

Por su parte, Carlos Kerlakian, asesor técnico del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, conferenció sobre aspectos relacionados con los procesos de fabricación de los carburantes renovables.

Finalmente, Héctor Huergo, presidente de la Asociación Argentina de Biocombustibles e Hidrógeno y director del Suplemento Clarín Rural, expuso sobre el desarrollo nacional del sector y sus potencialidades.

Edición 242 / diciembre '08:
Exportaciones en alza

Con respecto al comercio exterior, definitivamente fue un año positivo para los biocombustibles. Si bien el incremento de las retenciones para las exportaciones de biodiesel representó durante el primer semestre del año un indicio negativo para quienes analizaban emprendimientos, la demanda internacional ayudó a que esas señales no interfirieran en el desarrollo del segmento, que finalmente pudo mostrar un fuerte crecimiento.

Para Héctor Huergo, periodista agropecuario, director del Suplemento Clarín Rural y además presidente de la Asociación Argentina

de Biocombustibles e Hidrógeno (AABH), el flamante segmento de los combustibles de origen vegetal atraviesa hoy por hoy un momento excepcional, hasta se podría decir que desentona con los otros sectores vinculados con el campo.

“Los productores de biocombustibles están aprovechando muy bien las oportunidades que les ofrece el mercado global. Este año la Argentina va a exportar más biodiesel que carne vacuna”, comparó el referente. “Se calculan que las ventas al exterior van a alcanzar los 800 millones de dólares y el año que viene subirán a 2.000 millones de la misma moneda”

Durante la primera mitad del año se estimó que el aumento de los derechos de exportación del biodiesel -desde el 5 al 20% nominal- sería una muy mala señal para la toma de decisiones vinculadas a futuros proyectos. Sin dudas el incremento de las retenciones representó un indicio negativo para quienes analizaban emprendimientos, pero la demanda internacional ayudó a que esas señales no interfirieran en el desarrollo del segmento, que finalmente pudo mostrar un fuerte crecimiento.

Equipo Expendedor de Agua Caliente.

- Gabinete de chapa.
- Pintura epoxi texturada.
- Frente de acero inoxidable.
- Laterales de acrílico de 3mm. iluminados.
- Tanques de agua de 53 lt. y 80 lt. bajo normas IRAM e ISO.
- Caja recaudadora independiente.
- Fichero regulable a monedas o fichas.
- Medidor de temperatura visible al cliente.
- Luz indicadora de tiempo de carga.



Equipo Expendedor de Agua Caliente



- Equipo central totalmente en chapa.
- Tanque de acero inoxidable de 25 lt. con resistencia de alta recuperación.
- Caja recaudadora independiente.
- Dispenser realizado en fibra de vidrio.
- Fichero regulable a monedas o fichas.
- Alto: 0,65 mts.
- Ancho: 0,45 mts.
- Ideal para interiores.
- Puede ubicarse sobre mesadas o colgarse de la pared.

- Colocación a CONCESION.
- Mantenimiento a cargo de Marpa.
- Atención más rápida y servicio 100% garantizado sin costo alguno.



Equipo para Control de Aire

- Gabinete construido en fundición de aluminio.
- Anclaje de hierro ángulo.
- Display con contador de minutos.
- Caja recaudadora independiente.
- Fichero regulable a monedas o fichas.



Equipo para Control de Duchas

- Gabinete construido en fundición de aluminio.
- Display con contador de minutos.
- Válvula de corte de 12 volt.
- Fichero a monedas o fichas.
- Tiempo de ducha regulable.
- Caja recaudadora independiente.
- Alto: 0,38 mts.
- Ancho: 0,18 mts.

MARPA
TERMOS EXPENDEDORES DE AGUA CALIENTE

Domingo 1635, Rosario (Santa Fe) Argentina.
Teléfono [0341] 421-6655
Móvil: [0341] 256-968653 Nextel: 590*3162
E-mail: info@termosmarpa.com.ar
www.termosmarpa.com.ar

Aspiradora

- Aspira sólidos y líquidos
- Tiempos y valores totalmente programables.
- Auto poder de vacío con o sin sistema de monedas.



- La utilización de los servicios de nuestras expendedoras automáticas se realiza mediante diferentes sistemas de pago:
- Sistema de expendio libre.
- Con fichas y/o cospeles.
- Monedas de curso legal.

Equipos de última generación que aseguran máxima calidad y confiabilidad para cubrir las distintas necesidades de nuestros clientes. Marpa es líder en la distribución de productos en el mercado argentino.



Los precios internos de los combustibles líquidos fue el tema que marcó el debate entre los referentes del sector y todavía sigue en el tapete.

Las ediciones de 2008 de Revista AES intentaron contar con las principales voces analíticas del segmento para buscar respuestas que permitan vislumbrar qué posibilidades existen de revertir el escenario de escasez motivado por la falta de incentivos para la producción –acentuada por las políticas de subsidios y retenciones–.

A continuación, reproducimos brevemente las diferentes posturas de los especialistas que nos acompañaron a lo largo del año.

Edición 232 / febrero '08: Autismo energético

A principio de año, para Daniel Montamat, consultor y especialista en temas vinculados con la energía, las perspectivas para el sector de los combustibles estaban más que complicadas.

Con respecto a los precios, Montamat consideró que habría que ir reacomodándolos gradualmente a fin de evitar ajustes traumáticos e inevitables.

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

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

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

Edición 234 / abril '08: Improvisación

A decir de Jorge Lapeña, ex secretario de Energía de la Nación y titular de Instituto Argentino de Energía “General Mosconi”, la Argentina no cuenta con una buena política en materia petrolera y gasífera.



- Fabricación y reparación de válvulas de baja, media y alta presión, para cabezales de compresores nacionales e importados de gases, aire y GNC.
- Asesoramiento técnico especializado.
- Stock permanente



VALVULAS COMPATIBLES PARA COMPRESORES:

ABC - BELLIS & MORCOM - ATELIERS FRANCOIS
KNOX WESTERN - WORTHINGTON - GARDEN DENVER
SULZER - ARIEL - ATLAS COPCO
ASPRO - NUOVO PIGNONE - ETC.

Uruguay 1785 (B1882FLY) Quilmes - Pcia. de Buenos Aires
Telefax: (54-11) 4210-0210 / 4210-6210
valmet@valvulasvalmet.com.ar
www.valvulasvalmet.com.ar

INSMETAN SRL

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

- * Inst. y desinstalación de tanques y surtidores.
- * Limpieza, plastificado y cegado de tanques.
- * Prueba hidráulica y de hermeticidad.
- * Calibración y reparación de tanques y surtidores.
- * Inst. de rejilla perimetral y cámara decantadora.
- * Inst. de todo tipo de cañería.

S
O
L
U
C
I
O
N
E
S



WWW.INSMETAN.COM.AR
Ventas de repuestos

“A mi entender, hay mucha improvisación. Los funcionarios de la administración nacional no hablan del tema energético, que es tan importante y definitivo para el país”, declaró Lapeña en diálogo con Revista AES.

Para el experto, las perspectivas para los empresarios estacioneros en cuanto a la pérdida de rentabilidad no son para nada alentadoras. “La política virtual de congelamiento de precios perjudica al sector duramente”, aseveró. “Los estacioneros son la parte más débil de la cadena productiva y, generalmente, son los que tienen más pérdidas. Por ejemplo, si aumenta un 20% el salario y no se incrementan los precios de los combustibles que se venden en la estación, obviamente el resultado de eso es la pérdida de rentabilidad. Me temo que la crítica situación se va acentuar”.

Edición 236 / junio '08: Posibles complicaciones en los suministros

La demanda de naftas y gasoil se encontraba a mitad de año en el mismo nivel que la capacidad instalada de refinación. Jorge Gaimaro, referente del Instituto Argentino de Energía “General Mosconi”, advirtió en diálogo con Revista AES que deberíamos acostumbrarnos a convivir con esa situación por un tiempo. Los suministros cupificados continuarían y podría haber mayores complicaciones.

“Hoy nos encontramos en una situación donde la demanda de combustibles, esto es naftas y gasoil, se encuentran en un no deseado punto de equilibrio con la oferta en torno

a los 18.8 millones de metros cúbicos (m³) anuales o, dicho de otro modo, con la actual capacidad instalada de refinación y su grado de utilización, que ya supera el 90%”, explicó Gaimaro. “Esta situación en realidad no es nueva. Hace más de 3 años que se vienen planteando dificultades con el normal aprovisionamiento de gasoil, sobretodo en el interior del país. Durante el último año, el déficit de producción para atender la demanda del mercado interno se acercó al millón de m³. Lo que ahora ocurre es que ya se ha generalizado a las naftas y el problema se ha instalado en la Capital y el conurbano, lo cual lo torna más “sensible” para el ciudadano común y para las autoridades”.

Combustibles escasos y más caros

Consultado sobre las perspectivas que se vislumbran para el segmento de estaciones de servicio y las proyecciones acerca del abastecimiento de combustibles, el economista Daniel Montamat preparó un artículo para publicar en este medio a mitad de año.

A decir del ex secretario de Energía de la Nación, el divorcio de los precios argentinos respecto de los del mercado internacional hace que ciertos productos como el gasoil sean escasos, especialmente en la temporalidad de siembra y cosecha. La capacidad de refinación está saturada y hay que importar para satisfacer la demanda. Nadie quiere importar a pérdida y nadie quiere emprender nuevas inversiones en refinación si tiene incertidumbre sobre los márgenes que deja el negocio.

El negocio del estacionero empresario - con bandera o sin bandera- en este contexto de mercado intervenido y precios administrados tiene muy baja rentabilidad. Como consecuencia, reduce inventarios y a menudo por sus costos (que aumentan al ritmo de la inflación) no puede abastecer el combustible al precio indicado. O lo vende en paralelo a otro precio, o lo raciona para no dejar de atender al público.

“Todo esto alimenta un mercado informal promovido por las políticas públicas. Se han cerrado más de 2000 estaciones de servicio y muchas trabajan a pérdida. A la corta o a la larga vendrá un inevitable ajuste de precios que se podrá amortiguar en parte reduciendo el componente fiscal que tiene el precio de venta de cada litro. No olvidar que el combustible más caro, es aquel que no se tiene”, concluyó el experto.

Edición 239 / septiembre '08: Convivir con la escasez

En un informe preparado para la edición de septiembre de Revista AES, Jorge Gaimaro, coordinador de la Comisión de Combustibles del Instituto Argentino de la Energía “General Mosconi”, advierte: “Deberemos acostumbrarnos a convivir con la escasez de combustibles”. Durante el primer semestre del año la demanda de combustibles se incrementó y la oferta disminuyó. Los bajos precios internos (en comparación con los internacionales) y la casi nula inversión en la expansión de la producción se combinan para reafirmar la tendencia.

REPAR Power

Reparación y venta de equipos hidráulicos

Criques | Elevadores | Zorras | Expansores

Quirno 622. Capital Federal. Tel. 4612-6412

“Los precios de venta se han ido acomodando paulatinamente durante los últimos tres meses, sobre todo en el interior del país, lo cual podría traer aparejado cierta retracción en la demanda”, señala Gaimaro. “Pero el déficit existente en la capacidad de producción local, que conlleva a que continúe vigente el régimen de cupos, hace que se comporte de manera prácticamente inelástica”.

De acuerdo con el informe del representante del Instituto, si se consideran las ventas al mercado interno acumuladas de enero a junio de este año se advierte un incremento del 2% en el gasoil y del 14% en las naftas, comparado con igual período del año anterior, siendo lo más representativo el aumento en las ventas de nafta súper del 29%.

Mientras tanto, por el lado de la oferta, se registró una caída del 3% en la elaboración de gasoil y la de las naftas prácticamente se mantuvo, a pesar de la mayor producción de nafta súper (13%).

“Al continuar trabajando al límite de la capacidad instalada se requiere, de manera creciente, de mayores importaciones de gasoil y naftas para satisfacer, en parte, la mayor demanda registrada. La importación de combustibles líquidos creció entre 2 y 3 veces durante los primeros seis meses de 2008”, completó Gaimaro.

Edición 240 / octubre '08: Los subsidios

Para el coordinador de la Comisión de Combustibles del Instituto Argentino de la Energía “General Mosconi”, Jorge Gaimaro, se hace necesario tender hacia un sinceramiento progresivo en los precios de los combustibles y eliminar los subsidios cruzados dado que representan un alto costo fiscal y dificultan las decisiones de inversión tanto en la oferta como en la demanda. “Cuanto más se demore esta decisión, más traumática será su implementación”, aseveró.

El valor de los combustibles en la

Argentina experimenta un notable atraso respecto a los valores internacionales que no reflejan la escasez y el alto costo de la materia prima. A decir de Gaimaro, los precios de los combustibles se desenvuelven en un mercado desregulado en lo formal aunque políticamente controlado. “Esa es una de las principales variables que desvelaron a la anterior y a la actual administración”, señaló en diálogo con Revista AES. Desde el Estado se pusieron en marcha operativos de control de precios conforme a su repercusión mediática, sobre todo en la Capital y el conurbano. A comienzos de año, luego de un incremento en los precios, se acordó con las empresas petroleras retrotraerlos a los valores vigentes a octubre de 2007.

Sin embargo, en el interior del país, los precios siguieron su evolución, principalmente el gasoil, insumo clave para la actividad agrícola, donde se presentaba la inusual paradoja de una economía de escala inversa: a mayor volumen demandado, mayor precio se debía pagar.

“Las consecuencias de estas distorsiones de precios son obvias. La Argentina produce un 30% menos de petróleo que hace una década y las reservas cayeron un 15%, equivalentes a 2 años completos de producción”, indicó el especialista. “En el caso del gas la situación es más preocupante porque satisface un poco más de la mitad del total del consumo de energía. En los últimos diez años, el país perdió el 43% de las reservas de gas equivalentes a la producción acumulada de 7 años”.

La política de retenciones

Los precios de los combustibles en el mercado doméstico, en especial la nafta, según la marca y la ubicación de la estación de expendio estaban un poco por encima de la referencia que marca la paridad de exportación neta de retenciones a fines de septiembre. El gasoil seguía estando desfasado respecto a la referencia que marca su paridad de importación.

“Es previsible que comience un proceso de presión de las provincias

petroleras para que suba el techo de precio del petróleo en el mercado doméstico, hoy en 47 dólares por barril para el crudo de más calidad y de 42 dólares para el de menor calidad”, pronosticó Daniel Montamat, consultor y especialista en temas vinculados con la energía, en diálogo con Revista AES.

De acuerdo con el ex secretario de Energía de la Nación, si el precio del barril en el mercado mundial siguiera bajando a valores promedios del año pasado (80 dólares por barril) sería razonable que se proyecte un proceso de corrección en el mercado doméstico para volver a tener precios de referencia internacional tanto en crudo como en combustibles. “Eso contribuirá a reducir subsidios y devolverá cierta rentabilidad aguas abajo. La política de retenciones no va más en un mundo que camina a escenarios de vacas flacas”, completa.

Edición 241 / noviembre '08: ExpoAES 2008

Uno de los grandes temas de debate de la primera Exposición y Conferencia Internacional de Combustibles, Biocombustibles, GNC e Hidrógeno organizada por la Asociación de Estaciones de Servicio (AES) fue el defasaje de los precios internos del petróleo y de sus derivados con respecto a los importes internacionales y la necesidad de sincerarlos a fin de incentivar la inversión en el segmento para ampliar la oferta de combustibles.

Durante su segunda jornada, el evento llevado a cabo en el predio de la Rural entre los días 21 y 24 de octubre, contó con la participación de Jorge Gaimaro, coordinador de la Comisión de Combustibles del Instituto Argentino de la Energía “General Mosconi”; Yanella Lovecchio, consultora especializada de la firma Montamat & Asociados y Juan José Aranguren, presidente de Shell Argentina.

Los referentes vinculados con el segmento coincidieron en que la caída del precio internacional del barril de petróleo crudo marca un

momento ideal para que los importes internos de las naftas y del gasoil se ajusten a los de referencia mundial. Aunque aclararon que sólo es posible si la moneda nacional se mantiene estable con respecto al dólar.

**Edición 242 / diciembre '08:
Montamat: "Una cadena en tensión siempre se rompe en el eslabón más débil"**

Para Daniel Montamat, ex secretario de Energía de la Nación, esa frase define la situación por la que atraviesa el sector de expendedores minoristas de combustibles. ¿Qué se puede esperar de cara a 2009? "Con referencias internacionales recuperadas y un petróleo no tan caro, el negocio de refinación y comercialización podría volver a tener preponderancia en la cadena integrada. Pero no creo que el Gobierno esté dispuesto a asumir estos pasos", vaticinó.

Al sector expendedor minorista de estaciones de servicio les han bajado las bonificaciones, reciben de parte de las refinadoras el combustible a través de cupos, además encuentran dificultades en el cobro del "servicio de playa", y al vencer el contrato con las compañías petroleras no son renovados o incluyen cláusulas más duras y sufren aumentos de los costos operativos y aumentos de salarios. Toda esa enumeración de problemas golpea fuerte a los empresarios estacioneros y en muchos casos no hay otra alternativa posible que bajar las persianas.

"Todos estos años pasados de petróleo caro el negocio más importante en la cadena petrolera está aguas arriba. Así es en el mundo; pero en la Argentina, las retenciones y los controles de precios potenciaron los incentivos para hacer una gestión de corto plazo priorizando la renta antes de que cambiaran las reglas de juego. La metáfora de "varias bombillas en el mismo mate" ilustra claramente la situación", explicó Montamat. "En el mercado de combustibles, en cambio, había que ser complaciente con las intervenciones del Gobierno y los precios administrados o se era 'traidor a la patria'".

En efecto, para el especialista, la

administración K está peleada con la ley de la oferta y la demanda y cree que puede manejar cantidades ignorando los precios. La oferta se desencuentra con la demanda, hay que importar combustibles y crecen mercados informales donde la escasez termina cerrando por precios.

Lapeña: "Los estacioneros deberían poder fijar sus propios niveles de bonificación"

En diálogo con Revista AES, Jorge Lapeña, ex secretario de Energía de la Nación durante el gobierno de Raúl Alfonsín y actual presidente del Instituto Argentino de la Energía General Mosconi (IAE), afirmó que si bien es cierto que tener los combustibles baratos puede beneficiar a una parte de la población —así justifica el Gobierno nacional su política de control de precios—, también es innegable que si las empresas minoristas o una parte de ellas quiebra se verán perjudicados una gran masa de trabajadores y, en definitiva, también los empresarios que son los que apuestan su capital para emprender un negocio.

"Es incierto que este tipo de políticas de redistribución del ingreso que pregonan el presidente y su esposa benefician a la población. Son distorsivas y de dudosa eficacia", asevera el experto, sin hacer distinciones entre los mandatos de Néstor y Cristina Kirchner.

Según Lapeña, es preciso que se busquen otros mecanismos de competencia vía precios para liberalizar o por lo menos darle la capacidad a cada estacionero para fijar sus propios márgenes. "No quiero decir que cada uno pueda hacer cualquier

cosa, pero en lugares donde hay competencia podría haber cierta libertad para que las estaciones fijen sus propios niveles de bonificación y en función de eso intentar equilibrar sus ecuaciones económicas o microeconómicas", aclara.

En efecto, para el especialista una alternativa posible sería darle una cierta libertad a la cadena distribuidora para que fije los precios y compita entre sí.

"Hoy por hoy esa opción no es posible porque las petroleras no dejan a sus distribuidores fijar precios según su negocio. Por otra parte, las petroleras están presionadas por el Gobierno. Básicamente, se trata de un sistema complejo de presiones que lleva adelante distorsiones económicas de los precios de venta", reflexionó Lapeña. "El Gobierno presiona a las petroleras y a su vez petroleras presionan a los minoristas, ya sea compitiendo con las estaciones propias o por otros mecanismos de tipo contractual. En definitiva, tenemos un sector que no funciona en forma adecuada y es algo que no se puede resolver, por lo menos en lo que va de la gestión de Kirchner".

PROTECCION CATODICA

**LA CORROSION
NO ESPERA
AL 31 DE ENERO**

**TRABAJOS NORMALIZADOS NACE
MEDICION Y CERTIFICACION ANUAL**

Teléfonos: Línea directa (Rotativas): 4331-0126
Celular: 15-3124-0608/0535. Nextel: 583* 4083/4085

Una vez superado el miedo al desabastecimiento –secuela que dejó el invierno 2007- se comenzó a evidenciar un leve incremento en las conversiones de vehículos a gas natural comprimido (GNC). Según el Ente Nacional Regulador del Gas (ENARGAS), el aumento se explicó principalmente por la variación alcista que afecta a los precios de los combustibles líquidos. Asimismo, se estimó que este último año creció también el parque de estaciones de servicio que expenden el combustible gaseoso.

No obstante, desde la Cámara Argentina del GNC sostuvieron que si bien existe una tendencia que marca un crecimiento de las conversiones, los incrementos no son tan altos como los que esperaban

desde el sector.

En efecto, referentes empresarios coincidieron en que es preciso que se implementen medidas que favorezcan al mercado local de GNC. Algunos opinaron que la difusión del combustible a nivel nacional se ve obstaculizada fundamentalmente por los fuertes subsidios estatales brindados al gasoil.

A lo largo del año, las ediciones de 2008 de Revista AES intentaron contar con las principales voces que representan al segmento a fin de seguir de cerca su desarrollo.

A continuación, reproducimos brevemente los principales artículos publicados sobre el tema.

Edición 234 / abril '08: Secuelas del desabastecimiento

El invierno de 2007, que presentó temperaturas extremas muy bajas, disparó el alza de la demanda residencial de gas natural. Ese hecho desencadenó una serie de problemas de desabastecimiento del fluido en industrias y también en estaciones de servicio, que lo expenden como combustible.

Las secuelas de la falta de GNC estuvieron presentes en 2008. A principios de marzo, algunos medios de comunicación vaticinaron que iban a haber serios inconvenientes en la provisión del gas natural para el segmento que lo utiliza como combustible durante la próxima estación invernal.

Las publicaciones preocuparon a los empresarios vinculados con el GNC. Sin embargo, la posibilidad de que se de ese escenario fue desmen-



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**



tida por Carlo Evi, presidente de la Cámara Argentina del GNC, en la edición de abril de Revista AES. El directivo se había comunicado con el secretario de Comercio Interior, Guillermo Moreno, quien confirmó que las previsiones no eran ciertas. Con respecto a las posibilidades de desarrollo para el segmento del GNC en la Argentina, Evi sostuvo que se preveía un incremento de la cantidad de vehículos convertidos o adaptados para usar GNC como combustible.

“Todavía los usuarios de automóviles sienten temor por la escasez del combustible que hubo el año pasado. Pero falta muy poco para que sea evidente la total firmeza con la que se está trabajando para darle sustentabilidad al sector. La Argentina va a posicionarse como uno de los más importantes referentes de esta industria”, afirmó el titular de la Cámara. “Este último tiempo se estancaron las conversiones de vehículos por temor ante la posibilidad de faltante de gas. Sin embargo, ese temor va a ser totalmente disuelto. Podemos confirmar que en 2009 la Argentina va a poder contar con 170 millones de metros cúbicos diarios (m3/d) de gas natural. Hoy por

hoy, en el país se transportan diariamente 120 m3 y se consume casi la totalidad. De esa cantidad, unos 8 millones de m3 son utilizados diariamente por el segmento del GNC. Significa un 6% de todo el consumo a nivel país. Estamos hablando de aproximadamente 1,5 millones de vehículos, es decir 4 o 5 millones de personas que han apostado por este combustible”.

**Edición 237 / julio '08:
Conversiones según los
PECs**

La falta de certezas con respecto al mantenimiento de los precios y la disponibilidad gasífera generó a mitad de año una gran incertidumbre en los usuarios y en algunas empresas Productoras de Equipos Completos (PEC) de GNC.

Sin embargo, en los últimos tiempos algunas organizaciones se vieron favorecidas por un incremento en las consultas sobre la conversión vehicular a esa fuente de energía debido al encarecimiento de la nafta y el gasoil.

En ese sentido, Norberto Pereda, representante de la firma Toma-

setto Lovato, y Horacio Magraht, presidente de Pelmag, señalaron que el incremento en el valor de los carburantes líquidos y su escasez en el mercado actuó como disparador de las consultas en los talleres de montaje.

“Teniendo en cuenta el paulatino aumento de los precios, las expectativas son favorables. No nos olvidemos que el ciudadano argentino ya sabe lo que es el GNC, y los beneficios que le brinda, sobre todo en los momentos en que necesita economizar”, indicó Magraht.

A tono con ese planteo, Víctor Derlich, vocero de la firma ESIGAS, añadió que los clientes no sólo acuden para reconectar sus equipos a fin de ahorrar, sino también a causa de la mayor disponibilidad del GNC en relación con los otros combustibles.

En tanto, Gustavo Aller, socio gerente de Impulso Gas, indicó que aunque las consultas para convertir vehículos a gas aumentaron, también se incrementó la incertidumbre. “No sabemos si los carburantes líquidos van a continuar al mismo precio o si éste va a reducirse como ocurrió en diciembre de 2007. Además, la posible escasez de gas en el invierno también atemoriza a los

La referencia mundial en calidad.



**BUREAU
VERITAS**

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

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

usuarios”, afirmó.

Por el contrario, Oscar Bozzi y Mario Vento, representantes de Anker By Tomasetto, señalaron que no sólo no hubo aumentos en las consultas debido a que el costo de las naftas convencionales sigue siendo bajo, sino que tampoco son buenas las proyecciones para el resto del año y el venidero. “Si los precios de los combustibles líquidos no suben lo suficiente y además se demuestra la escasez de GNC durante el invierno, parece poco probable que las expectativas mejoren”, indicaron.

Por su parte, Alejandro Baratella, vocero de la firma Sitec, afirmó que aunque hubo más consultas debido a esta incertidumbre generalizada, las mismas no se tradujeron en operaciones. “A pesar de su progresivo aumento, actualmente los combustibles líquidos siguen teniendo un bajo costo. Sólo con una nueva suba

de entre un 10 y un 15%, las consultas se van a convertir en operaciones”, aseveró.

A su entender, si se sinceran los precios la actividad se reactivará. “El GNC es un combustible alternativo barato que puede ayudar ante el desabastecimiento de los líquidos. Pero será vital que los talleres y los fabricantes tengan la capacidad de brindar un servicio integral acorde a la tecnología actual.”, añadió.

Conversiones según el ENARGAS

Entre enero y junio de 2008, el ENARGAS registró unas 25.622 conversiones de vehículo a GNC. La tendencia fue confirmada por Eduardo Milano, gerente de GNC del ENARGAS.

El incremento se explica principalmente por la variación alcista que

afecta a los precios de los combustibles líquidos. Asimismo, se estima que este último año creció también el parque de estaciones de servicio que expenden el combustible gaseoso.

“Hay una situación que siempre se da históricamente: cada vez que aumenta el combustible líquido, las conversiones de automóviles a gas se incrementan. Cuando hay una gran variación de precios entre las naftas, el gasoil y el GNC, el usuario sin dudas tiende a optar por el consumo del combustible gaseoso”, afirmó el funcionario en diálogo con Revista AES. “A partir de febrero de 2008, empezamos a verificar el crecimiento del segmento. Hasta fines de 2007 se registraba una meseta en la cantidad de usuarios que buscaban orientarse hacia el uso de GNC, pero el defasaje de precios dio lugar a un nuevo escenario y entendemos que la tendencia crecien-



Control y medición de:

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



te se va a afianzar hacia fin de año". Según los datos ofrecidos por el Ente, entre enero y junio se registraron unas 25.622 conversiones. El mes de mayo fue el que mantiene el record de 2008 con 5.978 vehículos.

Por otra parte, se estima que este último año creció también el parque de estaciones de servicio que expenden GNC. A decir de Milano, el país cuenta hoy por hoy con aproximadamente unas 1.680 estaciones que ofrecen el combustible gaseoso.

"Actualmente hay muchas más estaciones con GNC que hace dos años. Muchas son estaciones que expenden líquidos que se dualizaron. También se han emplazado estaciones nuevas, pero en menor medida", aseveró el representante del ENARGAS. "Lo interesante de este desarrollo es que localidades que anteriormente no contaban con oferta de combustible gaseoso hoy lo han incorporado. El GNC se ha extendido en el país más allá del Gran Buenos Aires"

**Edición 238 / agosto '08:
Conversiones según la Cámara Argentina del GNC**

Para Carlo Evi, presidente de la Cámara Argentina del GNC, si bien existe una tendencia que marca un crecimiento de las conversiones de vehículos a GNC, los incrementos no son tan altos como los que esperaban desde el sector. En sus palabras: "el aumento no cumple con las expectativas que teníamos".

"Tenemos que tener en cuenta que también la situación política del país lleva a la incertidumbre de los usuarios que piensan dos veces antes de hacer una inversión, que si bien no es muy grande, es una inversión al fin", argumentó Evi en diálogo con Revista AES. "Los automovilistas están a la espera de cómo se define la situación del país antes de tomar alguna determinación al respecto, esto es insólito pero es así. Se aguardan definiciones a nivel político antes de tomar cualquier tipo de decisiones".

Ante ese escenario, para el titular de la Cámara, que además es el presidente de la firma Tomasetto Achille, la perspectiva de crecimiento en el número de vehículos convertidos a GNC esta en la gatera, próxima

a salir.

"Hasta el momento, las conversiones oscilan en 6.000 por mes y esperamos que se alcancen las 10.000", pronosticó Evi.

En 2007, la cantidad mensual de autos adaptados para cargar GNC también fue de aproximadamente 6.000 mensuales. Es por eso que, según el directivo, este año todavía no se ha registrado un incremento acentuado.

El último aumento de conversiones importante que recordó Evi fue en 2005, cuando hubo picos de hasta 30.000 por mes.

**Edición 239 / septiembre '08:
Mezclas de propano y propano diluido con gas natural**

A fin de complementar la oferta de gas natural del sistema argentino, el Gobierno nacional decidió promover la inyección de propano aire o propano diluido en la red de alta presión de Metrogas que alimenta a las estaciones de GNC. Con ese objetivo el Ente Nacional Regulador del Gas (Enargas) impulsó la realización de un ensayo en las instalaciones de la firma Aspro y otro en las de Tomasetto Aquile.

Hasta la concreción de los mismos no se registraba ningún antecedente al respecto, por lo que se carecía de cualquier conocimiento

previo acerca de lo que pasaría al utilizar la mezcla de gas natural y propano aire en compresores, surtidores y automóviles. "Se trataba de un procedimiento únicamente conocido -tanto a nivel local como internacional- en las redes de baja presión", explicó en diálogo con este medio Jorge Battista, representante de Contegas, compañía que participó del emprendimiento. La experiencia tornó viable la inyección de esos gases en la red de alta presión de Metrogas que alimenta a las estaciones de GNC. Según Battista, la mezcla no presenta dificultades para su uso en compresores, surtidores y automotores.

**Edición 241 / noviembre '08:
ExpoAES 2008**

La Revista AES dedicó esta edición a la cobertura periodística de ExpoAES 2008, que se realizó entre el 22 y el 24 de octubre. La necesidad de implementar medidas que favorezcan al mercado local

EL SISTEMA TOTAL PARA ESTACIONES

DATA Oil!

FUEL MANAGEMENT SOLUTIONS

Distribuidor de:

GILBARCO VEEDER-ROOT

ESTACIONES REMOTAS

MINIMARKETS

TELEMEDICION DE TANQUES

HEAD OFFICE

TECNOLOGIA

ADMINISTRACION

FLOTA

CEM 44

Microsoft SQL

GNC

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

de gas natural comprimido (GNC) fue uno de los grandes temas de debate de la primera Exposición y Conferencia Internacional de Combustibles, Biocombustibles, GNC e Hidrógeno organizada por la Asociación de Estaciones de Servicio (AES).

Llevado a cabo en el predio de la Rural, entre los días 21 y 24 de octubre, durante su segunda jornada el evento contó con la participación de Sebastián Mazzucchelli, jefe de GNC de Metrogas, y de José Aspromonte, propietario de Aspro y de Delta Compresión, entre otros destacados expositores. Los expertos brindaron su visión, perspectivas y algunas conclusiones acerca del negocio de GNC en la Argentina.

Desde la distribuidora Metrogas se sostuvo que la difusión del combustible a nivel nacional se ve obstaculizada fundamentalmente por los fuertes subsidios estatales brindados al gasoil. A tono con esa opinión, desde la firma Aspro se solicitó la aplicación oficial de una nueva política que revitalice al sector.

Edición 242 / diciembre '08: Una propuesta

En un comunicado oficial difundido a principios de diciembre, la Cámara Argentina del GNC analizó la situación actual del país en materia energética y planteó ampliar la participación del gas natural en el segmento de los combustibles vehiculares. La propuesta de la asociación se expresó con un Plan Piloto Trienal: 1000 vehículos de transporte pesado transformados a GNC y bases para el lanzamiento del Plan Estratégico de la Industria del Gas Vehicular.

Según la entidad, la Argentina en materia de petróleo y gas aún está autoabastecido, pero con problemas de falta de crudo liviano en el corto plazo y de capacidad de refinación que hace que en cierta forma el país sea ya dependiente de la importación de gasoil.

Regionalmente la futura provisión de mayor cantidad de gas desde Bo-

livia y desde Tierra del Fuego, más lo que surgirá del Plan Energía Plus, permite hablar de cierto grado de seguridad energética para el caso del transporte pesado. De acuerdo con la Cámara, probablemente se gasifique una parte importante del parque de vehículos pesados.

El objetivo macro del Plan Piloto Trienal es dotar a la Argentina de una ventaja relativa creciente y programada al reducir los costos del transporte pesado productivo con relación a terceros países. Esto sobre la base del avance tecnológico y la experiencia adquirida en la implementación del Plan de Sustitución de Combustibles en Argentina y con el PEA-GNC (Proyecto Exportador Argentino del GNC).

TERMINOS DE AGUA PARA MATE

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

- Acepta todas las monedas
- Chasis con tratamiento anticorrosivo
- Equipado con disyuntor para mayor seguridad
- Temperatura y precio programables
- Caja de recaudación con cerradura independiente
- Filtro triple
- Un año de garantía



Para venta/alquiler / comodato

FARINA

David Ortega 1570 -Mar del Plata TE: 0223-470-4466/155-218985

e-mail: info@farinavending.com - Web: www.farinavending.com

Informe Especial: Combustibles 2008: todo lo que pasó Hidrógeno: la tecnología local avanza a pesar de la falta de una política estatal

Hidrógeno

Durante el año se concretaron muchos avances tecnológicos a nivel mundial sobre aplicaciones para el hidrógeno como vector energético. En el país, también se llevan adelante diversos proyectos de investigación vinculados con el tema. No obstante, los referentes del sector a nivel local coinciden en que la falta de definiciones legislativas en relación con el hidrógeno es un impedimento importante para el desarrollo de tecnologías nacionales.

Desde agosto de 2006, el segmento cuenta con la Ley 26.123 del Programa Nacional del Hidrógeno, que pretende encauzar los esfuerzos aislados y permitir la retroalimentación de las distintas investigaciones que se llevan adelante en la Argentina. Pero todavía la norma no ha sido reglamentada –según los especialistas, ese es un paso clave para encauzar el camino hacia las aplicaciones del hidrógeno como generador de energía eléctrica y como combustible vehicular.

Las doce ediciones de 2008 de Revista AES siguieron con detenimiento los diferentes desarrollos puestos en mar-

cha en el país. A continuación, reproducimos brevemente los principales informes realizados al respecto.

Edición 234 / abril '08:

Almacenamiento de hidrógeno en pilas de combustible

A mediados de 2007 un grupo de investigación de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires (FIUBA) puso en marcha un reactor que produce hidrógeno no purificado a partir de bioetanol. Este año comenzaron a hacer investigaciones para purificarlo, paso previo a almacenarlo en pilas de combustible. El emprendimiento fue articulado institucionalmente por la Dirección de Programas y Proyectos Especiales de la Secretaría de Ciencia y Tecnología (SECyT). Se trata de la primera etapa de un plan más amplio y ambicioso que es el despliegue tecnológico y la construcción de una planta piloto experimental que produzca hidrógeno puro para celdas de combustibles a partir de ese biocombustible.

Cuando el plan de elaboración de celdas de combustibles culmine, esa forma de energía limpia podrá ser aplicada a diversos usos domésticos en viviendas y también en vehículos, ya que ese dispositivo transforma el hidrógeno directamente en electricidad para accionar los motores

de los transportes que estén debidamente adaptados. Se trata de una tecnología pionera en el mundo, y se estima que en un futuro reemplazará a los combustibles usados por los actuales medios de movilidad.

“Para que el hidrógeno pueda alimentar una pila de combustible, que es el próximo objetivo que perseguimos, hace falta purificarlo. Libre de monóxido de carbono sirve tanto para fuentes estacionarias como móviles”, aseguró Miguel Laborde, miembro del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y director técnico del emprendimiento. “Luego de la puesta en funcionamiento del prototipo, aguardamos recibir el subsidio correspondiente a la convocatoria Proyectos de Investigación y Desarrollo (PID), realizada en 2005 por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCYT), a través de su Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica (FONCyT). Ese aporte nos permitirá continuar las tareas de montaje de los reactores de purificación de hidrógeno”, explicó el investigador.

Edición 236 / junio '08:

Planta Experimental de Pico Truncado

A mediados de año, se presentó oficialmente en la localidad de Pico Truncado, en la provincia de Santa

AUSTRAL GAS S.R.L

NUESTROS SERVICIOS EN ESTACIONES DE SERVICIO DE GNC

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

Cruz, el primer Módulo Argentino de Energía Limpia (MAEL). De diseño y fabricación completamente nacional, la innovación impulsa el uso del hidrógeno como vector energético.

Según Juan Carlos Bolcich, presidente de la Asociación Argentina del Hidrógeno (AAH) y miembro del directorio de la International Association for Hydrogen Energy (IAHE), se trata de un equipo compuesto por un aerogenerador, un sistema de almacenaje y un electrolizador que aprovechará la energía de los vientos para acumularla en forma de hidrógeno a fin de posibilitar su posterior uso en motores.

Si bien la iniciativa avanza progresivamente, para el especialista, que se desempeña como director general de la Planta Experimental de Pico Truncado, en Santa Cruz, aún hay que ser muy cautelosos en relación con sus posibles implicancias. "Por el momento nos encontramos en una etapa experimental. Sabemos que se trata de un tema sumamente interesante dentro del ámbito energético local, pero queremos ser prudentes para no caer en inexactitudes ni despertar falsas ilusiones", advirtió. La planta incorporó este año un electrolizador de mediana potencia destinado a la producción de hidrógeno a alta presión aportado por el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA).

"Debe destacarse que el prototipo está siendo diseñado y construido con recursos materiales y humanos

totalmente nacionales", aseguró. La iniciativa está respaldada por la Escuela Superior Técnica del Ejército y la Universidad de la Patagonia Austral. Asimismo, cuenta con apoyo financiero a nivel provincial y municipal a través de la Fundación Hidrógeno Santa Cruz. En menor medida, dispone del aval del Banco Mundial, entidad que hace dos años entregó un pequeño subsidio para impulsar su materialización.

Edición 238 / agosto '08: Combustible híbrido gaseoso

Desde marzo de 2007, investigadores pertenecientes a instituciones públicas trabajan en el desarrollo de un combustible híbrido gaseoso para medios de transporte público de pasajeros y de cargas: gas natural con hidrógeno.

El proyecto lo lleva adelante el Instituto de Energía y Desarrollo Sustentable (IEDS) dependiente de la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA) y tiene por objeto sentar las bases científicas y tecnológicas del uso del hidrógeno como combustible vehicular.

Actualmente, el Instituto desarrolla la fase inicial del emprendimiento, que es la que va a definir qué cantidad de hidrógeno (H₂) puede ser mezclado con gas natural comprimido (GNC) y usado como combustible en un vehículo sin modificar el funcionamiento del motor.

Esa primera parte del proyecto demandará 5 millones de pesos de inversión y tres años de trabajo del IEDS en conjunto con la Facultad Regional Buenos Aires de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN), la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires (UBA) y la Universidad de La Plata.

"Se están realizando algunos ensayos y los montajes de bancos de prueba en las casas de estudio a fin de continuar con la parte experimental del proyecto. También, se empezó a trabajar en los programas de estudio en las emisiones gaseosas y de las normas de seguridad que se deberán aplicar para la correcta utilización del combustible GNC-H₂", detalló Daniel Pasquevich, director del IEDS, en diálogo con Revista AES. "Seguimos adelante con el proyecto a pesar de no contar con el impulso legislativo que esperábamos. El Programa Nacional del Hidrógeno fue promulgado a mediados de 2006 por el Congreso de la Nación pero todavía no está vigente porque no ha sido reglamentado. Esto limita la promoción que se le podría dar a nivel nacional al desarrollo de tecnologías para aplicaciones con hidrógeno".

Edición 240 / octubre '08: Indefinición legislativa

La indefinición de un impulso oficial para el vector energético inquieta a



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

ENTREGAS SIN CARGO/ENVÍOS AL INTERIOR

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

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



www.baipapersrsl.com.ar

los referentes del sector abocados a su desarrollo.

La Ley 26.123 del Programa Nacional del Hidrógeno, que fue promulgada en agosto de 2006 pretende encauzar los esfuerzos aislados y permitir la retroalimentación de las distintas investigaciones que se llevan adelante en la Argentina.

Los promotores del hidrógeno llevan dos años de espera por la re-

glamentación de esa norma; un paso fundamental para que entre en vigencia. De lo contrario, es como si nada se hubiese sancionado.

La falta de definiciones a nivel legislativo para el vector energético alternativo inquieta a los referentes del sector abocados a su desarrollo, que ayudaría a diversificar la matriz energética del país.

Según Juan Carlos Bolcich, presidente de la Asociación Argentina del Hidrógeno (AAH) y miembro del directorio de la International Association for Hydrogen Energy (IAHE), la reglamentación es clave para abrir paso a las aplicaciones de las tecnologías de producción de hidrógeno como generador de energía eléctrica y como combustible vehicular.

AJIB PROTECCION CATODICA SRL

Proyectos Servicios - Provisión e Instalación de Materiales

- ◆ PROTECCION CATODICA
- ◆ PUESTAS A TIERRA
- ◆ PROYECTOS Y SERVICIOS

◆ PROYECTOS Y SERVICIOS

◆ PROVISIÓN E INSTALACIÓN DE MATERIALES

Nos dedicamos a brindar un servicio de calidad

Tel./Fax: (0351) 4284908 - Cel. (0351) 15 51 82911
Paraná 537 - Piso 12-D "A" - (5000) Córdoba - Argentina
e-mail: ajbustos@argentina.com

“Junto con la reglamentación precisamos una serie de políticas que estimulen a los inversores a instalar esta forma de energía y a adaptar las estaciones de servicio y los vehículos para que puedan utilizar el gas natural comprimido con un 5% de hidrógeno en un principio”, aseveró el especialista en diálogo con Revista AES. “Estimamos, según nuestros estudios y por información que tenemos de otros países pioneros en este desarrollo como Canadá, Alemania y Japón, que en el largo plazo se puede llegar a mezclar GNC hasta con un 30% de hidrógeno”.

Si bien la ley no crea un mercado interno y no promueve producción del hidrógeno porque no obliga a que se realice un corte con el GNC como dicta la ley de biocombustibles con las naftas y el gasoil, crea un Programa Nacional de Hidróge-

no. Para Bolcich, de acuerdo a cómo se interprete la norma y cómo se la reglamente, puede traducirse en una oportunidad única para estimular el desarrollo de una industria argentina dedicada especialmente al vector energético. Pero subrayó que “sin la legislación vigente y sin una política de Estado que estimule su desarrollo, es muy difícil que se fomente un mercado en el corto y mediano plazo”.

Edición 241 / noviembre '08: ExpoAES 2008

La Revista AES dedicó esta edición a la cobertura periodística de ExpoAES 2008, que se realizó entre el 22 y el 24 de octubre en el predio ferial La Rural.

Durante la última jornada de conferencias organizada en el marco de la exposición, destacados panelistas disertaron sobre el hidrógeno, sus potencialidades como combustible vehicular alternativo y acerca de las oportunidades y los desafíos que se le presentan a los científicos argentinos que ven posible desarrollar tecnologías nacionales para la producción de hidrógeno como vector energético.

En primer término, se presentó Juan Carlos Bolcich, presidente de la Asociación Argentina de Hidrógeno, que analizó el presente y futuro del hidrógeno en nuestro país.

Luego, Ricardo Lauretta, del Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), dialogó sobre tecnologías para la producción, transporte y almacenamiento de hidrógeno y pilas de combustible.

José Luis Aprea, representante de la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA – Arroyito – Universidad del Comahue), habló de seguridad en el manejo del hidrógeno y normalización.

Como portavoz de Enarsa, Juan Pablo Zagorodny disertó sobre la inserción del hidrógeno en la matriz energética.

Asimismo, Alfredo Fernández, ex diputado Nacional y redactor de la ley del hidrógeno se refirió al marco político y jurídico.

Finalmente, Fausto Maranca, titular del Grupo Galileo, expuso acerca de la utilización del GNC con hidrógeno y otras aplicaciones.



MASSTECH
Seguridad, Higiene y Medio Ambiente

**“SERVICIOS A LA INDUSTRIA PETROLERA
PARA EL CUIDADO DEL
MEDIO AMBIENTE Y LA SEGURIDAD”**

EMPRESA AUDITORA INSCRIPTA EN SECRETARIA DE ENERGIA
RESOLUCION 419/93 Y 404/94

- Refinerías de Petróleo
- Boca de Expendio de Combustibles Líquidos
- Plantas de Fraccionamiento de Gas Licuado de Petróleo e Instalaciones fijas a granel de Gas Licuado de Petróleo en Envases o Cilindros
- Tanques Cisterna para el transporte por la Vía Pública de Combustibles Líquidos y Gases Derivados del Petróleo
- Gas Licuado de Petróleo Automotor (GLPA)
Subcategorías: e1 – e2

REGISTRO N° 36

EMPRESA AUDITORA INSCRIPTA EN SECRETARIA DE ENERGIA RESOLUCION 785/05
REGISTRO DE EMPRESAS DEL PROGRAMA NACIONAL DE CONTROL DE PERDIDAS TAAH
COMPETENCIA: AUDITOR TECNICO
REGISTRO N° 156

MASSTECH ARGENTINA S.A.
Hipólito Yrigoyen 2205 – Piso 6 – Dto. A – C.A.B.A.
Tel: (011) 4952-8700.
Mail: administracion@masstech.com.ar
Certificado AR08/00792
REGISTRO N° 36





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

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



PROTECCION CATODICA PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Control, medición y certificados según normas de Secretaría de Energía

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

Se detiene el alza en la venta de vehículos

Ventas de Vehículos Nacionales a Concesionarios	Comercializados por las terminales		Importados por distribuidores y particulares		Total	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Período						
Enero	44145	51551	1560	3620	45705	55171
Febrero	42219	44407	1240	3000	43459	47407
Marzo	44210	53991	1520	3300	45730	57291
Abril	43764	55621	1390	3530	45154	59151
Mayo	42390	55627	1400	3650	43790	59277
Junio	44215	48938	1590	3270	45805	52208
Julio	48578	51078	1990	3730	50568	54808
Agosto	46848	50431	1800	3550	48648	53981
Septiembre	45760	49069	1850	4090	47610	53159
Octubre	47842	44489	2125	3530	49967	48019
Noviembre	46042	33017	2150	2600	48192	35617
11 meses	496013	538219	18615	37870	514628	576089
Diciembre	48048	0	2250	0	50298	0
TOTALES	544061	538219	20865	37870	564926	576089

Fuente: ADEFA

Ventas de vehículos nacionales a concesionarios	Categoría A						Categoría B		Total	
	Automóviles		Utilitarios		Total		Total	Total		
Período	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Enero	14020	16962	3122	4520	17142	21482	382	446	17524	21928
Febrero	11712	10783	3321	3871	15033	14654	441	674	15474	15328
Marzo	14695	14799	4423	6409	19118	21208	402	798	19520	22006
Abril	14014	16608	4899	5691	18913	22299	551	780	19464	23079
Mayo	13826	17654	4817	5591	18643	23245	496	803	19139	24048
Junio	13059	14508	4717	4411	17776	18919	504	819	18280	19738
Julio	14885	16047	3961	6595	18846	22642	486	874	19332	23516
Agosto	14328	14006	5377	5076	19705	19082	537	885	20242	19967
Septiembre	14037	16034	5374	5170	19411	21204	471	834	19882	22038
Octubre	14770	13720	5951	4239	20721	17959	575	767	21296	18726
Noviembre	15203	9572	5505	3781	20708	13353	806	289	21514	13642
11 meses	154549	160693	51467	55354	206016	216047	5651	7969	211667	224016
Diciembre	16800	0	5142	0	21942	0	745	0	22687	0
TOTALES	171349	160693	56609	55354	227958	216047	6396	7969	234354	224016

Fuente: ADEFA

Estadísticas

IMPE
0,56

*El INDICE MONITOR DE PRECIOS DE LA ENERGÍA mide la distorsión promedio de los precios de la canasta energética argentina, respecto de los precios promedio de una canasta comparativa que sigue las referencias internacionales y regionales. El valor 0.56 indica la distorsión promedio de los precios de la canasta energética argentina correspondiente al mes de octubre de 2008. Significa de manera simple, que si la canasta energética comparativa de precios promedios que sigue las referencias internacionales y regionales tuvo en octubre pasado un valor simbólico de 1 peso, esa misma canasta en la Argentina costaba 44 centavos de peso.

IMP_{PD}
0,30

Petróleo y Derivados

El valor 0.30 indica la distorsión de los precios del petróleo y derivados argentinos correspondiente al mes de octubre de 2008. Significa de manera simple, que si la canasta de precios del petróleo y derivados comparativa que sigue referencias internacionales y regionales tuvo en octubre pasado un valor simbólico de 1 peso, en la Argentina costaba 0.70 pesos.

IMP_{GN}
0,88

Gas Natural

El valor 0.88 indica la distorsión del precio del gas natural argentino correspondiente al mes de octubre de 2008. Significa de manera simple, que si la canasta comparativa de precios del gas natural que sigue las referencias internacionales y regionales tuvo en octubre pasado un valor simbólico de 1 peso, en la Argentina costaba 0.12 pesos.

IMP_{EE}
0,68

Energía Eléctrica

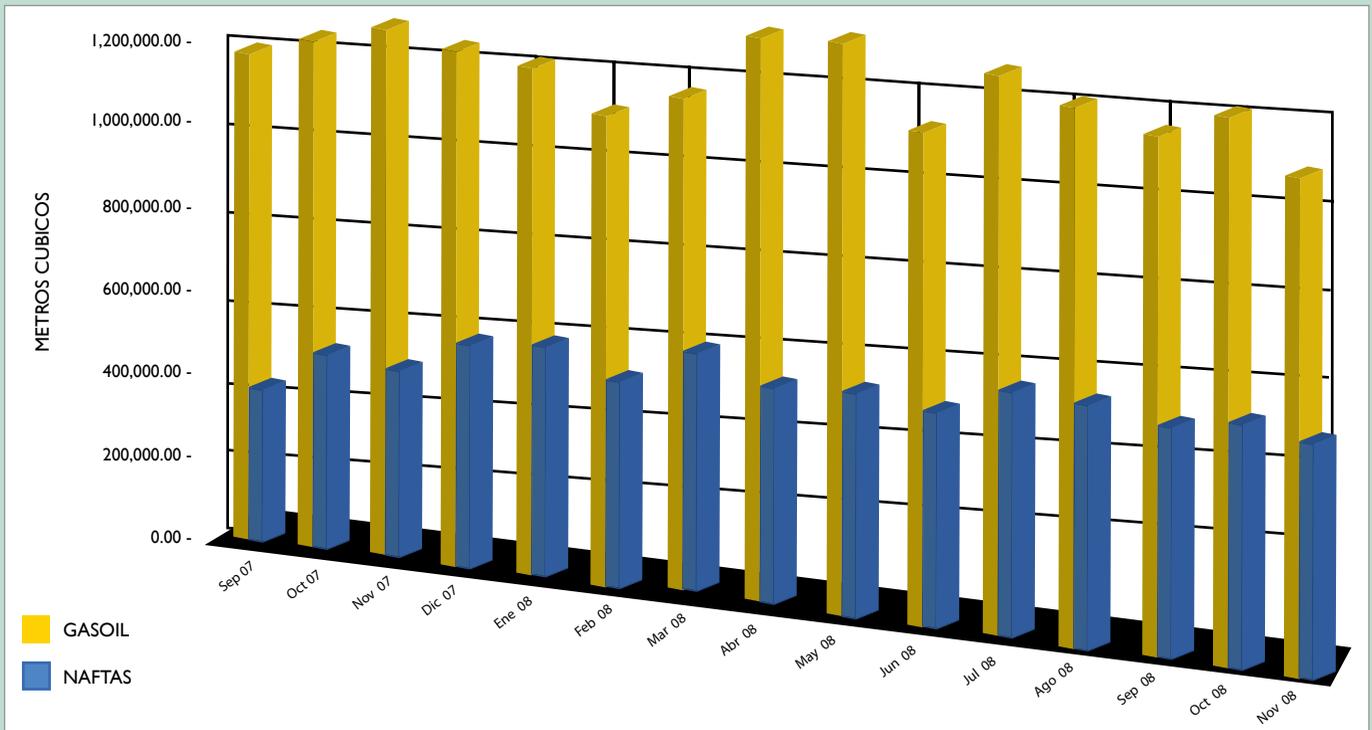
El valor 0.68 indica la distorsión del precio de la energía eléctrica argentina correspondiente al mes de octubre de 2008. Significa de manera simple, que si la canasta comparativa de precios de la energía eléctrica que sigue las referencias internacionales y regionales tuvo en octubre pasado un valor simbólico de 1 peso, en la Argentina costaba 0.32 pesos.

Fuente: Montamat & Asociados

VENTAS al MERCADO de COMBUSTIBLES LIQUIDOS
(Período: Septiembre - 2007 a Noviembre - 2008)

Metros cúbicos				
Fecha	Gas Oil	Nafta Común >83Ron	Nafta Super>93Ron	Nafta Super>97Ron
Sep-07	1170746,81	28197,15	254187,31	113103,86
Oct-07	1214195,11	30537,60	280051,19	127907,05
Nov-07	1222304,80	29897,90	278142,00	120054,20
Dic-07	1186747,04	32792,90	308238,40	127142,80
Ene-08	1125486,03	33742,39	322862,20	133643,45
Feb-08	1063207,50	27682,06	285022,90	119025,85
Mar-08	1140551,16	30664,73	309163,28	130038,14
Abr-08	1223947,57	29199,94	290510,51	115983,58
May-08	1223513,77	29919,83	298298,74	115529,17
Jun-08	1042821,54	30564,31	279352,96	106783,68
Jul-08	1203822,93	33106,96	319167,69	112217,75
Ago-08	1188113,36	33180,65	326822,74	96530,14
Sep-08	1149261,27	33524,79	329822,74	89236,75
Oct-08	1173793,60	34217,99	338249,91	89993,15
Nov-08	1114936,96	32255,46	331307,06	81914,67

Fuente: Secretaría de Energía



ESTACIONES DE SERVICIO POR BANDERA

Bandera	Pcia. Buenos Aires	Capital Federal	Interior (*)	Total País
YPF	487	99	857	1443
Blancas	289	41	633	963
Shell	287	65	345	697
Petrobras	280	36	300	616
ESSO	187	40	263	490
Sol Petroleo	66	2	59	127
Refinor	0	0	63	63
Aspro	26	3	20	49
RHASA	12	1	7	20
Camuzzi G.P.	7	0	3	10
Agira	4	2	0	6
CIS	0	0	4	4
P. Del Plata	1	0	3	4
DAPSA	1	0	0	1
Cantidad de Estaciones	1647	289	2557	4493

(*) Interior: Todo el país con excepción de Capital Federal y Pcia. de Buenos Aires

El 78,5 % de las bocas de venta son abanderadas de las distintas compañías, solo el 21.5 % son blancas

Fuente: Secretaría de Energía

Estaciones de Carga de GNC:	Cantidad
Expendedoras de sólo GNC	507
Expendedoras de Líquidos y GNC	1063
Total	(*) 1570

(*) El ENARGAS tiene registradas 1.776 estaciones de carga



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

ENTREGAS SIN CARGO/ENVÍOS AL INTERIOR

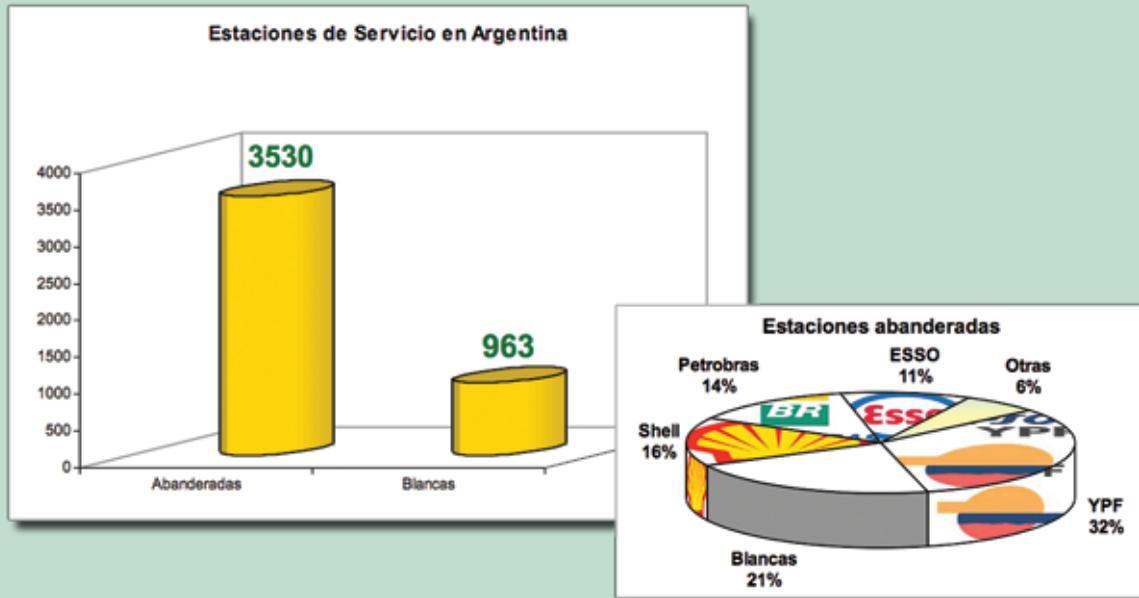
Solicite su muestra sin cargo llamándonos al 4501-8317 / 4503-0064 / 4504-8328

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



www.baipaperssrl.com.ar

Estadísticas



Colaboración: Fernando Parente



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 Massalin 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



SUJETOS del SISTEMA de GNC

Listado actualizado a Diciembre - 2008

Provincia	Cantidad de Vehículos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	651649	817	34	27	504
Capital Federal	102517	157	19	3	79
Catamarca	5072	12	0	0	3
Chaco	217	0	0	0	0
Chubut	717	3	0	0	3
Córdoba	163135	233	13	9	124
Corrientes	487	0	0	0	0
Entre Ríos	32602	54	1	1	45
Formosa	139	0	0	0	0
Jujuy	10694	20	0	1	9
La Pampa	8552	12	1	1	8
La Rioja	2586	3	0	0	2
Mendoza	122120	123	4	5	105
Misiones	217	0	0	0	0
Neuquén	11813	16	0	0	13
Río Negro	15713	25	0	0	19
S. del Estero	9818	25	0	1	6
Salta	22453	34	1	1	19
San Juan	26099	38	2	1	16
San Luis	19738	23	2	1	7
Santa Cruz	185	0	0	0	0
Santa Fe	118610	118	6	7	103
T. del Fuego	613	1	0	0	1
Tucumán	38031	62	3	3	26
Total País	1363777	1776	86	61	1092

PECs: Productores de Equipos Completos

CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros

TdM: Talleres de Montaje

OPERACIONES de VEHICULOS a GNC

Período: Junio 08 - Noviembre 08

Mes	Baja	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
Jun-08	1394	6440	9493	81863	11768
Jul-08	1386	5596	7860	85167	11429
Ago-08	1542	6142	8720	93373	12488
Sep-08	1635	6211	7211	95777	11684
Oct-08	1750	6591	7709	104903	12456
Nov-08	1493	4813	5121	86299	9037

Fuente: ENARGAS

Total de gas natural consumido y su relación con el GNC

GAS ENTREGADO AL SECTOR GNC POR DISTRIBUIDORA (En miles de m3 de 9300 Kcal)

Distribuidora	Año 2008								Estaciones de Carga de GNC
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	
Metrogas S.A.	45544	42101	46480	47754	50470	48910	51531	51381	354
Gas Natural Ban S.A.	46302	43920	48235	48837	50986	48805	51689	51347	361
Distribuidora de Gas del Centro S.A.	27795	27005	28001	27000	28005	27867	28440	28468	226
Distribuidora de Gas Cuyana S.A.	22551	22084	23830	23500	24632	23449	24441	24633	186
Litoral Gas S.A.	20570	19689	20805	20252	21170	20983	21856	22227	149
Gasnea S.A.	4190	3934	3722	3271	3465	3381	3678	3925	45
Camuzzi Gas Pampeana S.A.	32736	30612	30064	27610	28861	27844	29212	29260	225
Gasnor S.A.	18784	18150	19080	19041	19929	19777	20534	20423	161
Camuzzi Gas Pampeana del Sur S.A.	5528	5160	5173	5020	5064	5018	5274	5276	43
Total de gas entregado al GNC	224000	212655	225390	222285	232582	226034	236655	236940	Total 1750
Total de gas comercializado	3059152	3011938	3177050	3094844	3203310	3388810	3586100	3460015	
Porcentaje del GNC sobre el total comercializado	7,32%	7,06%	7,09%	7,18%	7,26%	6,67%	6,60%	6,85%	

(*) Datos obtenidos a Agosto de 2008, a partir de Datos Operativos de Transporte y Distribución. Fuente: ENARGAS



Energía & Soluciones S.A. confianza y resultados

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

En la Cuenca Argentina Malvinas

Petrobras Energía, YPF y Pan American Energy suscribieron un acuerdo para exploración offshore

Petrobras Energía, YPF y Pan American Energy firmaron un acuerdo para la exploración y eventual explotación conjunta de los bloques CAA-40 y CAA-46, ubicados en la Cuenca Malvinas, jurisdicción del Mar Argentino, a más de 200 kilómetros de la Isla de Tierra del Fuego. De la unión de empresas, el 67%

corresponde a YPF y PAE en partes iguales, y el 33% restante a PESA. YPF será el operador.

Entre los años 2009 y 2010 está previsto perforar dos pozos exploratorios con una inversión estimada de 100 millones de dólares. Las perforaciones deberán reali-

zarse en aguas con una profundidad promedio de 500 metros. De ser exitosa la etapa de exploración, se estima que habrá significativas inversiones para desarrollar estas reservas marítimas.

Más acuerdos entre empresas para exploración off shore

Petrobras Energía e YPF pactaron explorar en un área marítima de la Cuenca del Golfo de San Jorge

Petrobras Energía SA (PESA) suscribió un acuerdo con YPF para sumarse a la exploración de un área en el golfo San Jorge, límite marítimo de las provincias de Chubut y Santa Cruz.

De la unión de empresas, el 67% corresponde a YPF, que será la compañía operadora, y el 33% restante a PESA.

El CEO de Petrobras Energía, Décio Oddone, y el CEO y vicepresidente ejecutivo de YPF, Sebastián Eskenazi, ratificaron con sus firmas el acuerdo.

El Bloque CGSJ Marina 01, donde comienza la exploración, está a 30 kilómetros de la costa de Comodoro Rivadavia, en aguas del Mar Argentino. Abarca una extensión de 1320 km² y las perforaciones deberán realizarse a una profundidad promedio de 100 metros. Está previsto perforar cuatro pozos, en el período 2008-2009, a un costo total aproximado de 120 millones de dólares.

SPEEDY

TECNOLOGIA EN GASTRONOMIA

www.speedy-grill.com.ar

- ✓ Tostadoras automáticas
- ✓ Plancheras
- ✓ Dispenser de agua caliente continuo
- ✓ Freidoras de mesada
- ✓ Grill para carnes, sin humo ni olor
- ✓ Exhibidores, etc.

Todos los equipos son eléctricos



Grado S. A.

Elcano 3568 (B7603GZJ) Mar del Plata

Tel: 0223-489 6969 / 0664. E-mail: speedy@lacapitalnet.com.ar

En el Litoral Atlántico Sur

Petrobras Brasil, Petrobras Energía e YPF firmaron un acuerdo para la exploración conjunta

Petróleos Brasileiro, Petrobras Energía SA, e YPF suscribieron un acuerdo para realizar conjuntamente estudios exploratorios off shore en el Atlántico Sur, en una zona que va del paralelo 30° al sur de la ciudad de Porto Alegre, en el Estado de Río Grande do Sul en Brasil; hasta el paralelo 60° ubicado al sur de Tierra del Fuego, en la Argentina.

Las empresas aportarán sus experiencias, tecnología, conocimientos y recursos humanos para buscar oportunidades exploratorias de petróleo y gas en esta zona del Atlántico Sur.



Décio Oddone, CEO de Petrobras Energía; Sebastián Eskenazi, Vicepresidente Ejecutivo y CEO de YPF, y Antonio Gomis, Director General de Operación y COO de YPF durante la firma del acuerdo.

Serán beneficiados vecinos del partido bonaerense de Moreno

Gas Natural BAN extiende su servicio a familias de bajos recursos económicos

Bajo su nuevo modelo de gestión para gasificar barrios de menores ingresos económicos, Gas Natural BAN extiende su red de distribución de gas a 600 familias del partido de Moreno, en la zona oeste de la provincia de Buenos Aires.

De acuerdo con los datos ofrecidos por sus voceros, la firma

generó en los últimos años un verdadero valor estratégico, tanto social como financiero, a partir de sus relaciones con la sociedad civil, a través de la implementación de su programa de responsabilidad corporativa denominado "gasificación de barrios de menores recursos" que permite a la empresa aunar esfuerzos con los grupos de

interés con el objeto de extender la red de gas natural a barrios que aún no disponen del suministro.

En el marco de la ejecución de su modelo de gestión, Gas Natural BAN gasificó los barrios de La Loma, San Carlos y Los Jardines I en la localidad bonaerense de Moreno, extendiendo su red de gas



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

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

* Somos el Primer Centro de Revisión de Cilindros del Interior

* Trabajamos bajo Normas ISO 9000

* Certificaciones IRAM y DPS

* 200.000 cilindros procesados

* Modernas maquinarias

* Revisamos baterías de almacenaje en el día

Gas Natural BAN extiende su servicio a familias de bajos recursos económicos

... continúa de página 38

para beneficiar a 600 familias. “La extensión de la red de gas en barrios que aún no pudieron acceder a este vital servicio es uno de nuestros objetivos prioritarios y constituye para nosotros un desafío: hacer converger el legítimo interés comercial con la promoción de la comunidad a escala local”, expresó el presidente de Gas Natural BAN, Horacio Cristiani.

En paralelo con las obras de extensión de la red en Moreno, Gas Natural BAN desarrolló programas y acciones específicas con la

comunidad local con el objeto de promover el desarrollo de capital social existente en la zona. A entender de los representantes de la compañía, en su ejecución resultó fundamental la articulación y el trabajo conjunto entre los responsables de la compañía, las organizaciones y vecinos de la comunidad y la Fundación Pro Vivienda Social.

El proyecto de la red de gas en Moreno ha sido ejecutado por el Fideicomiso Redes Solidarias (FRS), que es administrado por

la Fundación Pro Vivienda Social -una entidad que trabaja en el mejoramiento de la vivienda y la infraestructura. Ese fideicomiso permite reunir en un fondo recursos de distinta índole que sólo fueron utilizados para esta finalidad. Bajo este nuevo modelo de gestión comercial, la empresa extendió 70.000 metros la red de gas y alcanzó a incorporar al servicio en Moreno a aproximadamente 4.000 familias.

Saeco en Argentina

Máquinas de café: aliadas de los minimercados

Saeco es una multinacional italiana, líder en diseño, producción y comercialización de máquinas de café para uso doméstico y profesional y máquinas expendedoras de bebidas calientes, frías y snacks. Posee 15 filiales en Europa, Estados Unidos, América Latina, Australia, Asia y una amplia red comercial en más de 60 países y 3 plantas de producción con los más modernos procesos de automatización para alcanzar los más altos niveles de calidad.

En la Argentina, las máquinas de café espresso Saeco tienen presencia en más de 300 estaciones de servicio en todo el país, ya sea con máquinas expendedoras, snackeras o máquinas profesionales en los mini-mercados.

De acuerdo con los representantes de la compañía, todos los

elementos para la obtención de un espresso perfecto son controlados a la perfección: las máquinas realizan el molido de café, la dosificación, la erogación y expulsión de los residuos, todo de un modo completamente automático, obteniendo el máximo rendimiento al café.

Asimismo, según los voceros de la firma, el operador o estacionero requiere una asistencia técnica, operativa y en algunos casos que le provean los insumos. Saeco Argentina posee 55 servicios oficiales en todo el país, inventario local de repuestos, presencia desde 1993 y el más extenso parque de máquinas en el país.

Hoy en día, Saeco fabrica y distribuye máquinas de Vending, de café espresso y bebidas calientes y Snackeras, para cubrir absolu-

tamente todos los segmentos y necesidades del mercado: máquinas pequeñas, medianas, grandes, semiautomáticas y totalmente automáticas.

Además, desarrolló la primera máquina del mercado realmente multiproducto: la Saeco Combi Snack, que ofrece café espresso, bebidas calientes, bebidas frías y productos sólidos en una sola máquina. Es la solución ideal para todos los emplazamientos, ya que ofrece todos los servicios en el mínimo espacio.

Frutos y semillas

Un joven soñó que se había extraviado por los campos del Señor. Andando y andando llegó a las puertas del mismísimo paraíso. ¡El susto que se pegó cuando lo atendió San Pedro! Pero San Pedro le dijo que no se preocupara, que había sido una casualidad, que todavía no había llegado su hora... El joven, más tranquilo, le pidió si podía echar una ojeada para tener una idea de lo que era el cielo. San Pedro asintió y lo dejó entrar por una puerta del costado. ¡Quedó atónito frente a lo que observaba! Justo había ingresado en una gran tienda que contenía lo mejor para el ser humano. Los mejores dones estaban a disposición de quienes transitaban por ahí: la paz, la alegría, la felicidad, la honestidad, la fraternidad, el amor, entre muchos otros...

Detrás del mostrador se encontraba un amable ángel como dependiente.

- ¿Qué venden aquí? – preguntó el joven.

- Todo lo que tu corazón desee – respondió el ángel.

- ¿Cobras muy caro?

- No, los dones de Dios, siempre son gratuitos.

Sin atreverse casi a creer lo que estaba oyendo, el joven se decidió a pedir lo mejor que un ser huma-

no podría desear:

- Deseo que haya paz, perdón, amor, felicidad, sabiduría y la ausencia de todo temor – dijo. Y luego, tras un instante de vacilación, añadió- no sólo para mí, sino para todo el mundo. Quiero que desaparezca el hambre en el mundo, que terminen las guerras, quiero más justicia para los obreros explotados, tolerancia y generosidad hacia los extranjeros, más amor en las familias, trabajo para los desempleados, más unión en la Iglesia.

Y... así continuó con un largo y concienzudo listado.

Mucho se sorprendió el joven cuando observó que el ángel, de todo lo que le había pedido, le había hecho un solo paquete, tan pequeño como el tamaño de su corazón...

- ¿Será posible? – preguntó- ¿Esto es todo?

Y el ángel, pacientemente, le explicó:

- ¡Dios nunca da frutos maduros! Él sólo da pequeñas semillas que cada uno debe cultivar...

Autor desconocido

Reflexión

Las pequeñas potencialidades son grandes dones por resolverse. Incluyen, como sutil detalle, un gran respeto por nuestra libertad de cultivo y por nuestro tiempo de compra de materiales y siembra, los potenciales frutos son pensados y permitidos para cada uno, elegidos por ese Dios que conoce desde siempre la capacidad y la medida real de nuestro corazón. Allí parece estar la maravilla de la relación que Dios plantea con nosotros, los hombres. Sana relación de cuidado, pero no de atosigamiento; de amorosa entrega, pero no de imposición; de misericordiosa ayuda, pero no de apremio. Ante todo, Dios respeta la libertad que nos regaló, aunque nuestras decisiones no siempre sean de su agrado.

No es la ausencia de problemas lo que hace que la vida sea más hermosa, sino el hecho de que, en medio de ellos, aprendemos a amar a otros como a nosotros mismos. Dios necesita nuestra colaboración y responsabilidad. No interviene directamente en el mundo, sino que lo hace a través de nosotros, para que construyamos un mundo mejor, más digno y, en definitiva, más humano.

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

AES

5032-9104

JORGE CRAVERO

jcravero@aesargentina.com

Alemania, Armenia, Bangladesh, Brasil, Bolivia, Italia, Rusia, Chile, Ecuador, Egipto, España, Georgia, Holanda, India, Indonesia, Irán, Kazajstan, México, Mozambique, Pakistán, Perú, Thailandia



Aspro, satisfacción garantizada en las estaciones de GNC de todo el mundo

Carga rápida, segura y rentable.

Los sistemas de compresión Aspro garantizan el buen funcionamiento de las estaciones de GNC en todo el mundo y brindan tranquilidad a sus clientes a través de una carga rápida y segura.

Por su tecnología, performance y respaldo internacional, los productos Aspro son la mejor solución a su medida.

Aspro, el futuro del GNC, hoy.

Certificaciones internacionales que respaldan nuestra calidad.



ARGENTINA

BRASIL

Casa Central

Panamericana Colectora Este Km 47,53
B1625HDT Escobar, Buenos Aires, Argentina.
++ 54 11 5917-2777



www.asprognc.com

**Hay varias formas de asegurar las cosas,
pero sólo una es confiable y segura...**



**Seguros de Responsabilidad Civil para
talleres de montaje y revisión para GNC**

Seguros de Caución para Sujetos del Sistema de GNC

Para más información comuníquese con
El Surco al (011) 5252-1674



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

Av. de Mayo 701 – Piso 19 – C1084AAC – Cdad. de Bs. As. – Argentina
(54-11) 5252-1600 – caucion@surcoseguros.com.ar - www.surcoseguros.com.ar