

# AES

Revista de la Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina  
[www.notiaes.com](http://www.notiaes.com)

FRANQUEO  
A PAGAR

CORREO ARGENTINO  
CUENTA N.  
16718



## Las cambiantes reglas de juego

Informe Especial

### Tecnología al servicio del expendedor

NUMERO 246. ABRIL 2009

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](mailto:info@galileoar.com)  
[www.galileoar.com](http://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

Las cambiantes reglas de juego	3
--------------------------------	---

### Información General

Brasil: Petrobras cree que la demanda petrolera se está recuperando	4
Bolivia: la venta de gas cae y obliga a importar más nafta y GLP	5
Argentina: Tucumán puede producir bioetanol para el país sin tener que ampliar la superficie con caña de azúcar	6
Obama y Lula centran buena parte de su reunión en los biocombustibles	8
Japón: Petrobras produce nafta mezclada con etanol	10
España: el gasoil marca el precio más bajo desde febrero de 2005	11
EE.UU.: suben inventarios de crudo y nafta	12
La Unión Europea impone aranceles a las importaciones de biodiesel de EEUU	14
Las provincias productoras de petróleo piden un cambio impositivo para mantener la actividad	15
Informe Especial: Sistemas informáticos para estaciones de servicio	20
Caen las ventas de vehículos	31

### Secretaría de Energía

Índice Monitor de Precios Energéticos	32
Ventas al mercado de combustibles líquidos	33
Estaciones de Servicio por bandera	34

### Enargas

Sujetos del sistema de GNC	36
Operaciones de vehículos a GNC	36
Total de gas natural consumido y su relación con el GNC	37

### Actualidad Empresarial

Aspro pone un pie en la República Checa y sigue creciendo en Pakistán	38
KIOSHI busca revitalizar la conversión del GNC	38
Petrobras duplicará su producción en diez años	39

### El cuento del mes

En el frente de batalla	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:** Alfredo A. Pagano

**Tesorero:** Néstor Martín Barbarulo

**Secretario de Actas:** Eduardo A. Ramírez

**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 12:00 a 19:00

Av. Belgrano 3700 – (C1210AAR) Capital Federal.

Teléfonos: 4957-2711/4931-2765. Fax: 4957-2925. E-mail: [aes@aesargentina.com](mailto:aes@aesargentina.com). Web: [www.notiaes.com](http://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.

## Las cambiantes reglas de juego

Todos los días oímos hablar de las “reglas de juego”, en obvia referencia a las normas de convivencia indispensables para la existencia comunitaria, así como, tal vez con alguna exageración, del desprecio que sienten por ellas los argentinos, tanto gobernantes como gobernados, a punto tal que unos y otros no cesan de violarlas con asombrosa perseverancia. Prueba de ello serían los excesos que, con demasiada frecuencia (aunque, eso sí, fingiendo guardar las formas), practican los poderes de turno, así como la “viveza criolla” que ejercen los ciudadanos rastos. La ausencia o degradación de normas sociales o jurídicas a que nos referimos es descripta por los sociólogos con el nombre de anomia, y se ha llegado a afirmar que es ésta una forma de comportamiento que afecta, últimamente con marcada intensidad, a muchos argentinos, contrariamente al respeto y alto acatamiento que de aquéllas hacen gala los países anglosajones, aunque, a juzgar por la crítica situación que atraviesa el mundo desarrollado, tal afirmación genera serias dudas.

En nuestro país se ha puesto especial énfasis en señalar a los sucesivos gobiernos como únicos responsables de la falta de previsibilidad que tantos emprendimientos desalienta, aunque no debemos olvidar que las autoridades que ejercen el poder fueron elegidas por el voto popular, razón por la cual también debemos hacernos cargo de nuestras responsabilidades. Sin embargo, es preciso admitir que los cambios frecuentes e imprevisibles de las reglas que rigen ciertas actividades así como su inadecuada regulación son obra de aquéllos y deben reconocerse como causas eficientes del descreimiento generalizado. Es paradigmática en este sentido la tristemente célebre ley que, en circunstancias

harto difíciles para el país, garantizó la intangibilidad de los depósitos bancarios, quebrantada al poco tiempo por el propio gobierno que la impulsó.

La incertidumbre y el desaliento también se han hecho sentir en nuestra actividad, y así fueron modificadas las reglas concernientes a la venta de GNC que se habían mantenido estables durante 20 años.

En el sector de combustibles líquidos, mediante la Resolución 25/2006 de la Secretaría de Comercio Interior, se aprobaron las normas sobre comercialización, intermediación, distribución y/o producción de gasoil, imponiendo cupos, y a partir de esa resolución el expendedor pasó a tener acotada la entrega del producto. De hecho, sin ninguna resolución equivalente, la misma situación se trasladó a las naftas. Como consecuencia de la medida las estaciones de servicio perdieron su principal prerrogativa: solicitar el volumen necesario para cubrir la demanda de sus clientes.

La política de los últimos años terminó con más de 2.000 estaciones cerradas, con destrucción de mano de obra y pérdida de inversiones.

Ante ese panorama, varias cámaras colegas, curiosamente representadas por el Secretario General del sindicato de trabajadores de estaciones de servicio (SOESGYPE), desde diciembre del año pasado negociaron con el Gobierno un aumento en la rentabilidad. Como no hubo resultados se invitó a las cámaras y al sindicato para que negocien directamente con las compañías petroleras. Otro cambio en las reglas: esta vez en una simple negociación.



El Presidente de Shell ha manifestado repetidamente que el sector petrolero no tuvo la dignidad del campo en su disputa sectorial. Sabrá bien por qué lo afirma.

Por nuestra parte, podemos decir que los expendedores, último eslabón en la cadena de valor, no han resignado nunca su dignidad. Tal vez esta sea la razón por la cual, en los últimos años, fueron los convidados de piedra de todas las decisiones. Solo han obedecido qué vender y a qué precio.

Otro frente se avecina con relación a nuevos costos laborales. SOESGYPE viene reclamando un incremento salarial del 15%, correspondiente a 2008, que el sector expendedor no está en condiciones de afrontar en las actuales circunstancias, especialmente teniendo en cuenta que las bonificaciones han tenido un derrotero hacia la baja en los últimos meses.

Ya es tiempo de que, aunque sea por una vez, cambien las reglas de juego en beneficio del sector expendedor, de las inversiones concretadas y del mantenimiento de los puestos de trabajo.

*Dr. Luis María Navas  
Editor Revista AES*

## Brasil: Petrobras cree que la demanda petrolera se está recuperando

Voceros de la compañía petrolera estatal de Brasil anunciaron que la demanda de combustible en el país comenzó a recuperarse en el primer trimestre de 2009, a pesar de la desaceleración económica.

La crisis económica produjo una fuerte contracción del PIB (Producto Interno Bruto) del 3,6 % en el cuarto trimestre. Sin embargo, el presidente de Petrobras, José Sergio Gabrielli, dijo que la demanda en Brasil "ya está empezando a recuperarse".

El anuncio del funcionario se da luego de que la empresa comunicó un excelente resultado en las ganancias obtenidas en 2008. La compañía petrolera obtuvo 14.200 millones de dólares, lo que supone el mayor resultado alcanzado en la historia y un aumento del 58 %, en comparación con el 2007.

Según Petrobras, esta situación se dio por "los mejores precios promedio de realización de petróleo y derivados, el aumento de la producción nacional de petróleo y gas natural, que creció 5 % en el ejercicio, el mayor volumen de

ventas y la ganancia cambiaria sobre los activos monetarios netos en dólar".

Fuente: Agencia de Noticias Reuters



**MACHINE**  
**COLORS**

websites multimedia catálogos dvd revistas

[www.machinecolors.com.ar](http://www.machinecolors.com.ar)

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



**CALDEN OIL**

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

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

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

- Pantallas modernas y sencillas de operar
- Configurable para cualquier forma de trabajo
- Actualizaciones permanentes y evolución constante

- Contabilidad exportable a otros sistemas
- Sistema de comunicaciones inteligente
- Homologado por las principales petroleras
- Tablero de comando y ratios para la toma de decisiones

- Mesa de ayuda y manual on line
- Rapidez y seguridad de procesos
- Quince años de experiencia con más de 600 instalaciones en todo el país.

**AONIKEN**  
Aoniken Servicios IT S.A.

**Empecemos de nuevo...**

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



## Bolivia: la venta de gas cae y obliga a importar más nafta y GLP

Por el incumplimiento de Brasil en la demanda comprometida de volúmenes de gas, la producción del sector energético en Bolivia bajó y provocó un desequilibrio entre la oferta y la demanda de combustibles en el mercado interno, lo que obligará al Gobierno del país del altiplano a importar gasolina y gas licuado de petróleo (GLP), además de diesel.

La información fue dada a conocer ayer por el presidente de la estatal petrolera, Carlos Villegas, y el gerente de Comercialización de YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos), Gary Medrano, en una conferencia de prensa. El presidente de la petrolera recordó que Brasil está pidiendo sólo 20 millones de metros cúbicos diarios (MMmcd) de gas, es decir un tercio menos en comparación al volumen requerido en 2008 (30 MMmcd). Ello ocurre pese a que en enero el Gobierno de ese país se comprometió a pedir un mínimo de 24 MMmcd y normalizar los volúmenes de demanda a partir de mayo. “El pasado año Brasil estaba pidiendo 30 MMmcd, actualmente está nominado 20 MMmcd. En consecuencia ha habido una disminución de un tercio en la demanda de Brasil y esto, por lo tanto, afecta a la producción de crudo”, dijo Villegas.

En este contexto, Gary Medrano señaló que la producción de líquidos (barriles de crudo y condensado) bajó en Bolivia entre un 12 y 17%. Agregó que a las refinerías nacionales que producen los combustibles están entrando 43.000 barriles diarios, cuando el promedio era de 48.000, por lo que hay un déficit de 5.000. Según los datos del Ministerio de Hidrocarburos de la Nación que

preside Evo Morales, la producción total de gas natural en el país alcanzó los 42 MMmcd en 2008 y desde principios de este año bajó a 32 MMmcd: 20 MMmcd para Brasil, seis para la Argentina y otros seis para el mercado interno.

La producción de crudo y condensado viene asociada a la de gas natural en algunos pozos hidrocarbúricos de Bolivia.

“En enero hemos tenido reuniones con las autoridades de Brasil, solicitándoles, exigiéndoles que deben comprar más gas. El compromiso fue comprar 24 MMmcd, no lo han realizado, no ha cumplido Brasil”, lamentó el presidente interino de YPF.

Este problema se agrava, ya que el mandatario de Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, dio a entender que su país dejará de depender del gas boliviano.

“Vamos a continuar comprando gas de Bolivia siempre, tenemos un contrato hasta el 2019, pero es importante que todos sepan que tendremos gas y otros mecanismos (para producirlo) y no vamos a quedar dependiendo del buen humor de nadie”, afirmó el gobernante brasileño, según una nota de la Agencia de Noticias EFE.

Frente a estas circunstancias y ante el inminente déficit entre la oferta y la demanda de combustibles en el mercado interno, Medrano señaló que YPF decidió que además de comprar diesel del exterior, también se importará gasolina especial y gas licuado; aunque aclaró que aún no se ha importado GLP.

Desde hace años, Bolivia importa diesel para cubrir el 40 % de su consumo. En 2008, el país empezó a importar gasolina ya que el déficit actual del carburante es de

siete millones de litros diarios, según Medrano.

“La baja producción de crudo va a afectar en la producción de productos refinados, me refiero específicamente a lo que es gasolina, diesel y GLP”, agregó.

La construcción de la planta separadora de líquidos en Río Grande, que está en suspenso por el escándalo de corrupción en YPF, es vital para garantizar el abastecimiento interno de combustibles. El gerente de Comercialización de Yacimientos explicó que el equipo de la estatal petrolera concluyó el plan de abastecimiento interno, que se basa principalmente en la importación.

“Hemos contrastado la producción versus la demanda y se ha establecido un déficit en la producción de productos terminados, como nafta, diesel y GLP, y se han determinado algunas estrategias para cubrir esos déficits en los tres productos, que básicamente, tienen que ver con la importación”, subrayó.

Fuente: *La Razón de Bolivia*

# Argentina: Tucumán puede producir bioetanol para el país sin tener que ampliar la superficie con caña de azúcar

El tema biocombustible se instaló definitivamente en Tucumán. El potencial de la provincia para la fabricación de etanol a partir de la caña de azúcar movilizó inversiones privadas y a las autoridades locales para aprovechar el negocio de cara a enero de 2010, fecha fijada para el arranque del programa que impulsa el Gobierno nacional.

Al margen de los cuestionamientos y divergencias entre industriales y cañeros sobre el esquema productivo que se aplicará, el ingeniero Franco Fogliata, especialista en producción azucarera -ex ministro de la Producción durante el gobierno de Antonio Domin-

go Bussi-, evaluó la situación y las probabilidades en el campo y en la industria para abastecer la demanda. La conclusión es que no se requerirá de una superficie mayor de cultivo de caña sino que será necesario trabajar en el rendimiento fabril para mejorar los niveles actuales. Además, incorpora el sorgo azucarado como materia prima para igual propósito, en época de post zafra.

El análisis de Fogliata apunta a la cuantificación de la producción de etanol en Tucumán por hectárea, y así estima que un rendimiento de 5.000 litros/ha en promedio en la provincia se obtiene con la mo- lienda directa de 65 toneladas de

caña por ha.

En este marco, surge la necesidad de destinar 27.000 ha para lograr la meta de cubrir la cuota del plan nacional de producción de biocombustibles, de manera que no necesitará ampliar los cañaverales. Explicó el experto que para llegar al promedio de 5.000 litros/ha de producción aplicó distintas fórmulas. Entre ellas, la de Azúcares Reductores Totales (ART), o bien la de Azúcar Total Recuperable (ATR), que hoy utiliza Brasil. En Tucumán se puede lograr 75 litros de etanol por tonelada de azúcar, utilizando las variedades de caña actuales.

En cuanto al sorgo azucarado, explicó que se trata de un cultivo verano que se desarrolla durante el período interzafra y es óptimo para aprovechar la capacidad fabril instalada. Apuntó que los rendimientos de etanol por ha en este caso pueden llegar al 50% de los que se obtienen con la caña. La franja apta para el cultivo del sorgo azucarado es la del este de la provincia, donde finaliza el área cañera y comienza la de la soja (departamentos de Burruyacu, Cruz Alta y Leales). Esa superficie corresponde a las isoietas de 700 mm de lluvias promedio.

Se trata de un cultivo típico de verano (se siembra en diciembre y se cosecha en abril) que se recolecta igual que la caña. De manera que se usan todas las maquinarias (cosechadora integral, volquetes, rastras, etc.), la trituration de los tallos del sorgo azucarado es similar y los rendimientos pueden alcanzar entre 35 y 45 toneladas de tallo por ha.

Consultado Fogliata sobre si el cultivo del sorgo azucarado ocupará nuevas tierras o suplantaré otras



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

EMPRESA AUDITORA INSCRIPTA EN SECRETARIA DE ENERGIA RESOLUCIÓN 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 RESOLUCIÓN 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](mailto:administracion@masstech.com.ar)  
Certificado AR08/00792  
REGISTRO N° 36





siembras, indicó que tendría que ganarle espacio a la soja. "Es una alternativa que hay que estudiarla profundamente en su relación costo-rentabilidad, ya que el sorgo es ideal para la necesaria rotación y el precio de litro de etanol fue fijado por el Gobierno argentino en U\$S 0,72", remarcó Fogliata.

Agregó que también se puede usar el maíz para producir el etanol, pero que habría que adaptar en las destilerías las plantas de molienda en seco para extraer el almidón y fermentarlo.

Lo que merecería un análisis serio y una solución técnica con políticas de largo aliento es el tratamiento de la vinaza, desecho industrial que podría duplicar los

actuales 1,7 millón de m<sup>3</sup>/año que se generan, cuando se ponga en marcha la fabricación de etanol.

#### Producción mundial

El empleo del etanol en la mezcla con las naftas es creciente en el mercado mundial para suplantar al recurso escaso que es el petróleo. Según la consultora FO Licht, el 80% del etanol producido en el mundo es para la mezcla en combustibles, en tanto que el 11% se destina para bebidas y el 9% para otros usos industriales.

En cuatro años la demanda creció un 59,7%. En 2004 se produjeron 41.000 millones de litros para combustible en el mundo y

en 2008 la cifra trepó a 65.500 millones. Los grandes consumidores son EE.UU., la Unión Europea, Japón y Brasil. Algunos son también productores.

Según el Departamento de Agricultura de EE.UU. (USDA), la demanda mundial de etanol alcanzará los 103.000 millones de litros en 2015 y será de 120.000 millones en 2020. El año pasado, Brasil fabricó 24.500 millones de litros y exportó 3.500 millones. Allí, el precio por litro ronda los U\$S 0,47.

Fuente: La Gaceta de Tucumán



### 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: Calentador con sistema de calentamiento directo.

**SENESE**  
SISTEMAS PREPAGOS

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

ATENCIÓN AL CLIENTE: Telefax: 03465-422008 E- mail: info@senesesns.com.ar o tecnosystem@arnet.com.ar

# Obama y Lula centran buena parte de su reunión en los biocombustibles

L uiz Inácio Lula da Silva ha sido el primer mandatario de un país latinoamericano que ha tenido un encuentro oficial con el presidente estadounidense Barack Obama. Aunque la crisis económica mundial y las relaciones con países como Venezuela y Cuba dominaron en la cita, los biocombustibles se convirtieron en el tercer invitado de lujo, con piropos de Obama hacia la política brasileña en este campo.

El encuentro celebrado a mediados de marzo entre Barack Obama y Lula da Silva tuvo también sus momentos de lectura crítica. El primero reconoció que “el asunto de las importaciones de etanol brasileño por parte de EE.UU. ha

sido fuente de tensión entre ambos países”.

“No es un tema que se pueda solucionar de la noche a la mañana –prosiguió Obama–, pero si continuamos trabajando en el intercambio de ideas en torno a la tecnología, comercio y uso de biocombustibles ese conflicto puede resolverse”.

El momento de tensión tiene relación con los límites a la importación de etanol brasileño impuestos por la administración Bush. Según la prensa de Brasil, se cree que Lula da Silva le solicitó establecer un volumen fijo de importación de etanol brasileño libre de tasas. El intercambio de elogios entre

ambos presidentes hace prever esa mejora que pronostica Obama. De hecho, este mismo lunes, Lula da Silva interviene en un foro con empresarios estadounidenses para hacer valer la importancia del país sudamericano en el sector de los biocombustibles.

Al igual que hace escasos meses, Obama puso a Alemania, España y Japón como modelo en el desarrollo de las energías renovables, esta vez le tocó el turno de alabar a Brasil por su apuesta por los biocarburantes. Lula da Silva, agradeció el elogio y afirmó que “Brasil ha demostrado que los biocombustibles representan una extraordinaria alternativa al petróleo y, lentamente, otros países

## 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](http://www.elemporiodeltanque.com)  
[info@elemporiodeltanque.com](mailto:info@elemporiodeltanque.com)





también lo han comprendido y llevan a cabo esfuerzos similares”. Lula da Silva invitó a Barack Obama a conducir un coche flex-fuel (etanol-gasolina) la primera vez que tenga ocasión de visitar Brasil.

El presidente de EE.UU. le respondió que él dispone ya de uno de esos vehículos, pero que “el problema es que en EE.UU. no contamos con las suficientes estaciones de servicio para suministrar biocombustibles, por lo que la distribución es una de las áreas en las que debemos mejorar”.

Fuente: *Energías Renovables*

**PROTECCION CATODICA**

**LA CORROSION NO ESPERA**

**TRABAJOS NORMALIZADOS NACE MEDICION Y CERTIFICACION ANUAL**

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

PATAGONIA BIO  ENERGIA S.A.



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



## Japón: Petrobras produce nafta mezclada con etanol

La petrolera estatal brasileña Petrobras comenzó a producir en Japón nafta mezclada con un 3% de etanol en el desarrollo de su proyecto para comercializar el biocombustible en los mercados asiáticos.

La petrolera dijo en un comunicado de prensa que se trata del primer paso en un proyecto por el que pretende introducir el etanol en los mercados asiáticos como combustible alternativo y menos contaminante que la nafta.

La planta para producir la mezcla conocida como E3 (97 % de nafta y 3 % de etanol) fue inaugurada a principios de marzo por la empresa Brasil Japan Ethanol, una sociedad de riesgo compartido entre Petrobras y la japonesa Japan Alcohol Trading.

La planta importa el etanol que Brasil produce a partir de la caña de azúcar y que ya disputa con la nafta el liderazgo entre los combustibles más consumidos por los automóviles del país.

Prácticamente el 100 % de los automóviles nuevos brasileños ya están adaptados para ser abastecidos indistintamente con nafta, etanol o una mezcla de ambos.

La mezcla japonesa será producida con nafta abastecida por la refinería Nansei Sikuyu, en la que la Petrobras tiene un 87,5 % de participación, y será distribuida en puestos de combustibles independientes.

Según Petrobras, con este proyecto espera “demostrarle a los empresarios japoneses la viabilidad técnica y económica que tiene el nuevo combustible, que, además de eficiente, es mucho más ecológico”.

El proyecto también forma parte de una asociación entre la Brasil Japan Ethanol y el Ministerio de Medio Ambiente de Japón para introducir el E3 en el mercado japonés y reducir las emisiones de gases contaminantes.

La planta, con capacidad para procesar hasta 3 millones de litros

mensuales del combustible, fue construida en Sodegaura, una ciudad en la región de Kanto (en el centro de Japón)

Fuente: Agencia de Noticias Xinhua.

**Electromecánica Cattozzo SRL**

### Servicio de GNC

- Mantenimiento y reparación de motores eléctricos en estaciones de servicio.
- Análisis de vibraciones, control de temperatura, megado de motor, cambio de rodamientos en sitio, etc.
- Reparación de bombas centrifugas.
- Alquiler de Camión con grúa (pluma de hasta 15 mts.).

**Atención las 24 hs los 365 días del año**

Tel: 4759-7571. E-mail: [electromecanicacattozzo@ciudad.com.ar](mailto:electromecanicacattozzo@ciudad.com.ar). Web: [www.cattozzosrl.com.ar](http://www.cattozzosrl.com.ar)  
Asistencia Técnica GNC Sr. Antonio Cattozzo. Cel: 15-5183-6915 / Guardia ID 151\*2603

## España: el gasoil marca el precio más bajo desde febrero de 2005

El litro de gasoil se vende en España a 0,831 euros de media, lo que supone el nivel más bajo desde febrero de 2005, cuando costaba 0,820 euros, en tanto que el precio medio del litro de gasolina de 95 octanos se sitúa en 0,906 euros, cifra similar a la de finales del pasado mes de febrero.

Según datos del último Boletín Petrolero de la Unión Europea, la semana pasada el precio de gasoil bajó el 1,07 %, hasta los 0,831 euros, mientras que en lo que va de año el descenso es del 0,60 %. Si la comparación se remonta a los últimos doce meses, el precio de venta al público del gasoil de automoción ha caído un 27,68 %.

El gasoil de automoción marcó su precio máximo histórico después de impuestos en España en julio de 2008 (1,329 euros), coincidiendo con la máxima cotización del crudo, y desde entonces ha bajado un 37,47 %.

Así, llenar un tanque mediano (50 litros) ha pasado de costar 66,45 euros a valer 41,4 euros, lo que supone un ahorro de 25,05 euros. En el caso de la nafta de 95 octanos, la semana pasada el litro se abarató el 1,31 %, hasta situarse

en 0,906 euros, en tanto que en lo que va del año este combustible se ha encarecido el 9,42 %.

Con respecto a las mismas fechas de 2008, el litro de nafta acumula un descenso del 19,82 %, mientras que desde el precio máximo que marcó en julio del año pasado (1,276 euros) se ha abarato un 29 %.

Fuente: Agencia de Noticias EFE.



### 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

TERMS EXPENDEDORES DE AGUA CALIENTE

Domingo 1625, Rosario (Santa Fe) Argentina.  
Teléfono (0341) 421-6655  
Movil (0341) 156-968653. Nextel: 590\*3210  
E-mail: info@temosmarpa.com.ar  
www.temosmarpa.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 inventarios estadounidenses de crudo subieron más de lo esperado a mediados de marzo y los de gasolina anotaron un sorpresivo incremento debido a que las refinerías impulsaron la producción estacional de combustibles automotrices, según mostraron datos de la Administración de Información de Energía.

Los inventarios totales de crudo comercializado en EE.UU. subieron en 2 millones de barriles a 353,3 millones de barriles en las cuatro semanas previas al 13 de

marzo, informó la agencia (EIA por su sigla en inglés). El incremento fue dos veces lo que habían pronosticado los analistas del sector. Las importaciones de crudo aumentaron en 59.000 barriles por día (BPD) a 9,18 millones de (BPD).

El suministro de nafta aumentó en 3,2 millones de barriles a 215,7 millones, contrarrestando los estimados de una baja de 1,2 millones, debido a que la producción de combustible para motor subió en 329.000 (BPD) a 8,87 millones

(BPD). La demanda de nafta durante las últimas cuatro semanas fue de 9,04 millones (BPD). Esa cifra muestra un alza de un 1,1 % desde el año anterior, agregó la EIA.

Las operaciones de las refinerías crecieron en 64.000 (BPD) a 14,18 millones (BPD) mientras que la tasa de utilización de las refinerías en EE.UU. bajó en 0,6 puntos porcentuales a un 82,1 % de la capacidad, frente al estimado de un incremento de 0,1 puntos porcentuales.

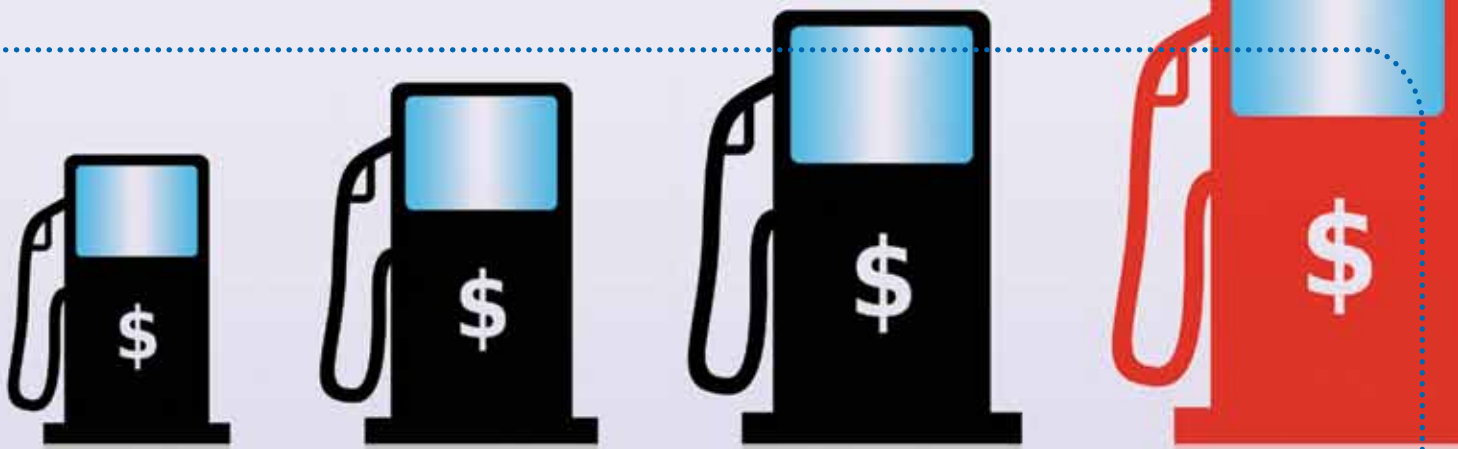


- > Estaciones de Servicio.
- > Sólo líquidos, sólo GNC y Duales.
- > Tasamos
- > Compramos
- > Vendemos
- > 20 años de experiencia avalan nuestra gestión.



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





Las existencias de destilados, que incluyen los de combustible para calefacción y diesel, aumentaron en 100.000 barriles a 145,5 millones, menos que los 700.000 de incremento pronosticados.

Sin embargo, los inventarios de combustible para calefacción decrecieron en un millón de barriles a 36,8 millones en medio de un frío clima en la región nordeste de EE.UU., el mayor mercado mundial de ese carburante doméstico.

Los datos de la EIA estuvieron en línea con el reporte semanal de marzo del Instituto Americano del Petróleo (API por su sigla en inglés), que mostró que los inventarios locales de crudo crecieron en 4,7 millones de barriles, un aumento de 383.000 barriles en el suministro de gasolina y una ganancia de 327.000 barriles en las existencias de destilados.

*Fuente: Agencia de Noticias Reuters.*



## TERMOS 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](mailto:info@farinavending.com) - Web: [www.farinavending.com](http://www.farinavending.com)

Un panel clave de comercio de la Unión Europea (UE) aprobó a mediados de marzo aranceles temporales anti-dumping y anti-subsidios sobre las importaciones de biodiesel desde EE.UU., dijeron fuentes conocedoras de la decisión.

“Se aprobó sin problema”, dijo una fuente a Reuters que pidió no ser identificada tras una reunión del comité contra la competencia desleal de la UE, formado por 27 diplomáticos de comercio.

Desde el 13 de marzo, las firmas estadounidenses que exportan biodiesel a la UE tendrán que pagar tarifas adicionales por los seis meses iniciales, en un rango desde 26 euros (32,88 dólares) a 41 euros por 100 kilos.

Archer Daniels Midland lidiará con aranceles de 26 euros por 100 kilos, Cargill de 27 euros por 100 kilos, Imperium Renewables de 29 euros por 100 kilos, Green Earth Energy Fuels de 28 euros por 100 kilos y World Energy Alternatives de 29 euros por 100 kilos.

Peter Cremer North America y la mayoría de las otras compañías estadounidenses de biodiesel que exportan a Europa, pagarán 41 euros por 100 kilos.

Los aranceles estarán en vigencia

durante seis meses. Cuando finalice el término, la Comisión Europea deberá decidir si propondrá aranceles “definitivos”, que normalmente tienen una duración de cinco años. Para comenzar a regir, los aranceles definitivos deben ser aprobados por los Gobiernos de la UE.

Bruselas comenzó a investigar las importaciones el año pasado luego de una queja de los productores de la UE de biodiesel -que es de lejos el biocombustible más producido en Europa- quienes dijeron que se estaban viendo duramente afectados por los subsidios de EEUU.

Los productores de la UE afirmaron que tales subsidios distorsionaban el creciente comercio internacional de combustibles basados en vegetales.

Las importaciones de EE.UU. a Europa son mayores que las de cualquier otro país y se incrementaron desde alrededor de 7.000 toneladas en el 2005 a más de 1,5 millones de toneladas el año pasado.

El Gobierno de EE.UU. cuando el presidente era George W. Bush, calificó la queja europea como una “táctica proteccionista”.

Los productores de la UE están particularmente descontentos con los subsidios del llamado B99, un biodiesel con pequeñas cantidades de diesel mineral, que dicen distorsiona las reglas mundiales de comercio.

Las firmas de la UE dicen que los exportadores de EE.UU. están involucrados en una maniobra de importar biodiesel más barato desde países como Brasil y agregarle menos de un 5 % del diesel mineral de EE.UU. de modo de poder beneficiarse del subsidio de Washington antes de exportarlo a Europa.

La UE ha alentado por mucho tiempo la producción de los llamados biocombustibles “verdes”, alguna vez considerados una forma de reducir la dependencia mundial del petróleo y frenar el cambio climático.

Muchos científicos y grupos ambientalistas argumentan que su producción ha contribuido a la inflación de los precios de los alimentos, destruido selvas tropicales y que tampoco ha logrado reducir sustancialmente las emisiones de gases con efecto invernadero.

*Fuente: Agencia de Noticias Reuters.*



**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



## Es para evitar que baje el nivel de ingresos por regalías Las provincias productoras de petróleo piden un cambio impositivo para mantener la actividad

Los gobernadores de los Estados productores de hidrocarburos coincidieron en solicitarle al Gobierno nacional una serie de medidas impositivas para el segmento petrolero que le permita mantener las inversiones y evitar el desempleo. La baja internacional en el precio del petróleo y la menor demanda de combustibles comenzaron a frenar la actividad y podrían provocar despidos en el sector.

Los gobernadores de las provincias productoras de crudo le solicitaron a mediados de marzo a la presidente Cristina Fernández de Kirchner un cambio impositivo para el segmento petrolero que permita mantener las inversiones y evitar el desempleo.

Las alternativas que quedaron planteadas en el encuentro, que se realizó en Chubut, van desde la prohibición de importar petróleo hasta una modificación del esquema de retenciones a la exportación, incluyendo la determinación de una especie de precio sostén para el crudo nacional que asegure la actividad de las compañías extractoras y el nivel de ingresos que perciben las provincias a tra-

vés de las regalías. Asimismo, pidieron medidas inmediatas para prorrogar el acuerdo —que venció el 31 de marzo— para mantener el nivel de actividad en el sector petrolero que se firmó en noviembre entre empresas, sindicatos y gobiernos.

La baja internacional en el precio del petróleo (pasó de 146 dólares el barril en julio del año pasado hasta 43 dólares a mediados de marzo) y la menor demanda de combustibles comenzaron a frenar las inversiones y podrían provocar despidos en el sector. Ese crítico escenario motivó a los gobernadores de las provincias productoras de crudo a requerirle al Gobierno nacional una serie de disposiciones que posibiliten sostener el nivel de inversión y empleo en la industria petrolera.

Para llegar a un acuerdo, los mandatarios provinciales se reunieron cinco días antes de decidir realizar el pedido formal de medidas al Poder Ejecutivo de la Nación en la sede de la Casa de la Provincia de Chubut en Buenos Aires.

Las provincias productoras se nuclean en el marco de la OFEPHI (Organización Federal de los Es-

tados Productores de Hidrocarburos). Mario Das Neves, gobernador de Chubut y titular de la Organización presidió la reunión, de la que también participaron los gobernadores de Tierra del Fuego, Fabiana Ríos, de Santa Cruz, Daniel Peralta, de Río Negro, Miguel Saiz, de La Pampa, Oscar Jorge, y Juan Manuel Urtubey de Salta.

Además de las provincias que participaron del encuentro, a la OFEPHI también la componen Formosa, que estuvo representada por el director de Industria, Minería e Hidrocarburos, Marcelino Ybars; Mendoza, por la que estuvo presente el subsecretario de Hidrocarburos, Minería y Energía, Walter Vázquez, y Jujuy, de la que no participó ningún representante.

### La postura de la OFEPHI

A decir de Oscar Suárez, secretario ejecutivo de la OFEPHI, los representantes de los estados productores se comprometieron a acompañar todas las políticas de empleo y definieron que para que no se pierdan puestos de trabajo los recursos naturales deben mantener un valor sustentable.

# REPAR Power

Reparación y venta de equipos hidráulicos



Criques | Elevadores | Zorras | Expansores

Quirno 622. Capital Federal. Tel. 4612-6412



## Información General

Es para evitar que baje el nivel de ingresos por regalías

### Las provincias productoras de petróleo piden un cambio impositivo para mantener la actividad

... continúa de página 15

“Lo que acordaron los gobernadores reunidos en el marco de la Organización es de algún modo solicitarle al Estado nacional que se adopten medidas para sostener un precio interno del valor del crudo ante los valores que hoy por hoy tiene el barril a nivel internacional”, detalló Suárez en diálogo con Revista AES. “Vemos con preocupación que pueda llegar a bajar el precio en el mercado interno”.

Si bien actualmente las empresas productoras tratan de sostener el precio en el mercado interno,

hay una discusión fuerte con las refinadoras. Como disminuyó la demanda, intentan que se baje el valor con la amenaza de traer el crudo de otro lado -porque en definitiva es posible importar más barato-.

Según Suárez, la situación actual indica que el precio puede llegar a bajar en algún punto y ese es el temor que tienen los mandatarios provinciales.

“Por eso estamos pensando de qué manera podemos mantener el valor en el mercado interno, porque sino se afecta directamente al ingreso por regalías de

las provincias y al empleo, que es a lo que queremos apuntar. Algunas empresas de servicios petroleros no van a poder mantener el nivel de empleados si no se produce internamente y, si se bajan los precios, no va a ser rentable la actividad”, explicó el secretario ejecutivo. “Además, si caen los recursos provinciales se afecta a la Nación también. Si caen las regalías -y si eso sucede es porque cae la facturación de las empresas-, es probable que se de un contexto de desempleo en el sector, que sin dudas es el escenario menos deseado”.



**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**



**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](mailto:caucion@surcoseguros.com.ar) - [www.surcoseguros.com.ar](http://www.surcoseguros.com.ar)

Es para evitar que baje el nivel de ingresos por regalías

### Las provincias productoras de petróleo piden un cambio impositivo para mantener la actividad

... continúa de página 16

De acuerdo con Suárez, una de las propuestas barajadas en la reunión entre los gobernadores de las provincias productoras es implementar un arancel a la importación, es decir que se estudie cuál es el mejor modo de parar el ingreso de crudo más barato que el nacional, en definitiva alguna medida que privilegie el petróleo producido internamente.

“El gasoil que se importa de Venezuela, por ejemplo, entra al país casi sin ningún impuesto adicional. Las refinerías no compran petróleo nacional porque claramente no les conviene. Esto se debería gravar también a nuestro entender. Sin dudas, hay que trabajar con la parte impositiva”, estimó el representante de la OFEPHI.

#### Qué pasa con las retenciones

Una de las cuestiones en las que coincidieron los mandatarios de

las provincias productoras de crudo fue la necesidad de revisar el tema de las retenciones. En efecto, acordaron pedirle a la presidente Cristina Fernández de Kirchner que modifique la resolución 394 para bajar las retenciones.

La norma establece que cualquiera sea el precio internacional, las compañías sólo pueden obtener hasta un máximo de 42 dólares por barril. El resto queda para el Estado.

Actualmente, las petroleras obtienen 36 dólares por cada barril que venden en el país y 22 cuando exportan (debido a la caída del precio internacional).

Si bajan las retenciones, los gobernadores estiman que las refinerías podrían exportar sus excedentes, mientras que ahora producen menos porque las ventas externas, con los gravámenes vigentes, arrojarían pérdida. A su vez, si las re-

finerías producen más combustibles, comprarán más crudo, lo que permitirá mantener la actividad en las provincias productoras.

El esquema sólo cerraría, según las empresas que extraen el producto, si el precio local se desvincula de eventuales nuevas bajas en el mercado mundial y se mantiene dentro de la franja en que estuvo desde diciembre de 2007, cuando se dictó la última resolución sobre retenciones.

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

**AES**

**JORGE CRAVERO  
5032-9104**

**[jcravero@aesargentina.com](mailto:jcravero@aesargentina.com)**



# ACCESORIOS PARA ESTACIONES DE SERVICIO

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



● Acoplamientos rápidos y Válvulas esféricas



● Surtidores



● Filtros



● Carretales



● Lubricación



● Repuestos para surtidores



● Medidores



● Conectores rápidos y desconectores en seco



● Bombas



● Linternas



● Brazo de carga



● Accesorios para GNC



● Telemedidores



● Mangueras



● Réplicas de surtidores antiguos



● Accesorios para tanques y camiones cisternas



● Pasta detectora de agua



**KEFREN**  
de María del Carmen Perla  
Accesorios para Estaciones de servicio

Tel.: (011) 4442-0112/4622-9857/4622-2853  
Telefax: (011) 4442-0112/4622-9857  
kefren@nitizen.com.ar // info@kefrenonline.com.ar  
[www.kefrenonline.com.ar](http://www.kefrenonline.com.ar)



**Para los representantes de las principales firmas que desarrollan software y sistemas para la gestión de los negocios, actualmente es imprescindible la utilización de herramientas informáticas que interactúen con los distintos dispositivos que conforman una estación de servicio. Entre los principales requerimientos tecnológicos de los estacioneros se destacan, entre muchos otros, la confiabilidad y una óptima relación costo-beneficio.**

Consultados por Revista AES, empresarios y desarrolladores de software y sistemas para la gestión de diversos tipos de negocios

afirmaron que es imprescindible hoy por hoy la utilización de herramientas informáticas que interactúen con los distintos dispositivos que conforman una estación de servicio (como por ejemplo los depósitos de combustibles o tanques, surtidores de despachos, sistemas de facturación, reconocimiento de vehículos de flotas, etc.).

Tanto las grandes compañías petroleras con redes propias de estaciones de servicio, como los operadores con más de una estación y también los expendedores independientes que administran un solo negocio, buscan fundamentalmente una firma tecnológica que los provea de un instrumento que integre todas las áreas de su empresa, que brinde seguridad en todas las tran-

sacciones que se realicen en forma electrónica con la menor intervención de operadores, reduciendo drásticamente los errores o fallas. En efecto, según Julián Giménez, de la firma Julián Giménez & Cia., actualmente es imprescindible contar con un sistema de tecnología confiable que cubra todos los aspectos de una estación de servicio (EES) y que esté al día con las nuevas disposiciones impositivas.

Asimismo, para Adrián Passer, directivo de Pump Control, en el presente no es posible pensar el trabajo diario en una estación de servicio sin tener un instrumento tecnológico. Según sus palabras, es necesario para poder analizar la conducta de los clientes, conocer horarios de carga, volumen cargado, realizar un

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](http://www.bureauveritas.com.ar)



análisis estratégico del negocio, tomar decisiones y analizar resultados. Del mismo modo, Patricia Vázquez, solutions' manager Gas Station de la compañía Synthesis Retail Solutions, opina que actualmente la automatización es una herramienta indispensable a la hora de posicionarse en un mercado muy competitivo. Además, sostiene que esas herramientas mejoran sensiblemente el servicio al cliente y poseen un rápido retorno de inversión.

“Todo tipo de inversión debe tener una fuerte justificación económica y la incorporación de tecnología. La crisis global ha acentuado los problemas del sector y esto se refleja a la hora de impulsar nuevos proyectos”, opina Vázquez. “La baja rentabilidad del combustible obliga a los expendedores a darle mayor valor a la tienda de conveniencia y los servicios. En este marco se hace indispensable maximizar el control de la gestión del negocio, para lo cual la tecnología es un aliado importante”. Daniel López Munell, directivo de la empresa Sieles, agrega que el incremento de los valores de los combustibles y las modalidades de comercialización implementadas por las petroleras (como por ejemplo la consignación) hacen imprescindible un control de stock realizado con el mayor grado de precisión, para, de ese modo, evitar las pérdidas originadas por diferencias en el inventario de combustibles como también brindar los márgenes de seguridad necesarios en el almacenamiento y operación de los productos.

Por su parte, Daniel Alberto, directivo de Técnica Telcon, estima que

si bien las herramientas tecnológicas son muy útiles para optimizar el trabajo diario en una estación de expendio de combustibles líquidos o de GNC, todavía tienen muy poca difusión en el segmento.

“Es importante pensar que al tener la operación de playa de una estación en una PC en tiempo real trae

como resultado poder informarse en cualquier momento y desde cualquier lugar de la evolución del negocio y eso hace que la gestión sea más efectiva”, remata Alberto.

Con respecto a las necesidades tecnológicas de una EESS, Jorge Delgado, socio gerente de Data Oil, opina que para realizar una “gestión eficiente” es ineludible utilizar tec-

equipos y accesorios para el movimiento y almacenaje de combustible



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






Dirección · Martínez Estrada 7847  
Teléfono · [0341] 4515674  
Celular · [0341] 155404519  
S2006BLG · Rosario

[www.surtigom.com.ar](http://www.surtigom.com.ar)

# SE-TEK

Servicios Integrales S.A.

## MANTENIMIENTO TÉCNICO DE ESTACIONES DE GNC

NUESTROS CLIENTES Y EXPERIENCIAS SON NUESTROS MAYORES AVALES

ESPECIALISTAS EN COMPRESORES KNOX WESTERN -

MAYOR CANTIDAD DE TÉCNICOS CON LA MEJOR EXPERIENCIA DEL MERCADO -

CONTRASTE DE SURTIDORES, ANALISIS DE VIBRACIONES Y RUIDOS -

INSUMOS PARA SURTIDORES DE TODAS LAS MARCAS -

AMPLIO STOCK DE REPUESTOS DE EQUIPOS KNOX WESTERN Y COMPAC -

LAMADRID 3595, CASEROS. (B). TE: 4759-4768  
TE. DE GUARDIA 15-4998-0499

... continúa de página 21

nología en los puntos críticos de la estación e integrarlos en forma electrónica. Esos sectores sensibles son: despacho del surtidor, volumen de tanques, control de stock y sistema contable.

Javier de Cecco, representante de la firma Sistemmat destaca los beneficios de su sistema Mawi para los estacioneros. "Mejoramos el servicio brindando un sistema automático en el cual el operador pierde menos tiempo en hacer sus tareas de facturación y despacho para control de flotas", explica de Cecco. "Nuestro sistema Mawi tiene como objetivo mejorar los volúmenes de venta de una estación a través de la tarjeta

personal para fidelización de clientes y sistemas de interconexión de sucursales en red".

Finalmente, desde Aoniken Servicios IT, Jorge Zalazar sostiene que por el tipo de actividad, las estaciones de servicio deberían considerar como parte fundamental en la elección de un software de gestión, la capacidad del proveedor para suministrar soporte para los eventuales problemas, las 24 horas del día, los 365 días del año. Además, Zalazar indica que el sistema que ofrecen, que se llama Calden Oil, es un producto totalmente escalable, que permite una rápida adaptación a los cambios tecnológicos. "Si fuera ne-

cesario, también permite una rápida integración con otros productos", añade.

### Requerimientos y respuestas

¿Qué busca un operador de estaciones de servicio cuando busca un software de gestión?

A entender de Zalazar de Aoniken Servicios IT, la respuesta a esa pregunta se puede sintetizar en diez ejes principales: confiabilidad y rapidez en la obtención de la información; un sistema que trabaje a la misma manera acostumbrada; sencillez de operación para playeros y cajeros; control integral de



### Control y medición de:

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



Paraná 754 Piso 10° "A" - Telefax 00 54 11 5032-9104 (C1017AAP) Capital Federal

www.contegas.com - info@contegas.com



las cuentas corrientes, los stocks y los fondos; emisión de toda la información contable, fiscal, impositiva y registral que debe presentarse periódicamente a los organismos de gobierno; imposibilidad de fraude o robos por alteración de datos; servicio permanente de asistencia; actualizaciones frecuentes que acompañen los cambios tecnológicos; posibilidad de solicitar mejoras o modificaciones que me sean necesarias; y bajo costo de instalación y mantenimiento.

De esa lista, Giménez, de Julián Giménez y Cía., destaca que los principales requerimientos de los empresarios son los controles exactos de sus recaudaciones y stocks a través de un sistema amigable y eficaz. “Nuestros sistemas fueron desarrollados exclusivamente para estaciones de servicio y cuentan con todas las modalidades que necesita este tipo de negocio”, resalta.

Desde Data Oil, Delgado propone dividir a los expendedores en dos grupos de acuerdo a sus requerimientos. Por un lado, agrupa a las compañías petroleras con redes propias de estaciones y operadores con más de una estación. “Ese grupo busca un sistema no sólo integrado en cada uno de sus puntos remotos sino además la necesidad de tener una conexión remota para transmitir las novedades a casa central. Este sistema denominado Head-Office le permite centralizar la administración de sus estaciones remotas. Aquí es indispensable, por encontrarse la gestión a distancia, utilizar un sistema que informe en forma electrónica los movimientos

de combustible, mercadería, pagos, etc. con la menor intervención de operarios posibles”, explica.

Por otra parte, el socio gerente de Data Oil agrupa a las estaciones que son administradas por un grupo familiar o una empresa pequeña. A su decir, en esos casos el operador busca un sistema que sea fácil de utilizar pero que a la vez le permi-

ta reducir al máximo las pérdidas o fallos, aumentando por ende la rentabilidad.

“La notable divulgación del sistema Data Oil Evolución le ha permitido desarrollarse teniendo en cuenta éstas necesidades, ya que cada sistema instalado ha permitido adaptarlo para que su utilización y aprendizaje sea fácil y rápida. Una gran ventaja que reciben estos operadores es

**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



- 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

... continúa de página 23

que cuentan con el mismo sistema que es utilizado por una gran compañía, lo que certifica controles y seguridad altamente exigentes”, define Delgado.

Según Alberto, de Técnica Telcon, además de un buen producto, los estacioneros necesitan una empresa profesional que los respalde en todos los aspectos, con su historia, con su estructura y sobre todo con su futuro, y eso se manifiesta en la respuesta a los servicios post-venta, en la capacidad de resolver los problemas y sobre todo en la posibilidad de actualizar el producto acompañando la evolución tecnológica. Para de Cecco, de la firma Sistemmat, lo que más demandan los empresarios de las EESS es una buena relación costo-beneficio.

“También, los estacioneros hacen hincapié especialmente al mantenimiento pos-venta, ya que estos sistemas están interactuando con sus clientes en cada momento. Por otro lado, tenemos apoyo de sus proveedores, como por ejemplo los fabricantes de surtidores, y de esa forma el cliente se siente más protegido en cuestión de garantías de

funcionamiento”, asegura de Cecco. “Actualizamos nuestros equipos y nuestro software en forma periódica para darles a nuestros clientes mejores prestaciones día a día. Además, tenemos un mantenimiento pos-venta organizado con representantes en distintos puntos del país”. A decir de Vázquez, de Synthesis Retail Solutions, la lista de requerimientos de los empresarios de las EESS se inicia con la pretensión de continuidad operativa con probada experiencia en las particularidades del sector (como permitir realizar los cierres de turno sin detener las ventas, inclusive sin dejar de despachar combustible).

Asimismo, para Vázquez, los estacioneros requieren control para los surtidores multimarca y multipropósito (líquidos y GNC), integración con sistemas de tele-medición, administración remota de la estación, control de stock de combustibles y productos de tienda. También, buscan contar con la posibilidad de manejo de promociones y programas de fidelidad y la actualización permanente de normativas impositivas.

“Nuestra solución de negocio APES a través de sus distintos módulos, los puntos de venta, controladores de surtidores, Back-office y Head-Office dan respuesta a estos requerimientos”, concluye Vázquez.

En palabras de Passer, de Pump Control, las principales exigencias de los expendedores empiezan con un profundo análisis de costo-beneficio.

“Nuestras soluciones son diseñadas y fabricadas por argentinos y conocemos las necesidades locales. Ofrecemos productos de calidad internacional con precio local”, estima Passer. “En el contexto de crisis general actual, los expendedores deberán mirar con más interés las soluciones tecnológicas para tomar decisiones con la mayor velocidad posible”.

Por último, según López Munell, de Sieles, lo primero que buscan los empresarios es la confiabilidad del producto ofrecido en los aspectos relacionados con la garantía y los servicios post-venta.

“Existen variadas ofertas en el mercado, la amplia mayoría de los sistemas de tele-medición y detección

# AUSTRAL GAS S.R.L

NUESTROS SERVICIOS EN ESTACIONES DE SERVICIO DE GNC

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



de pérdidas son de origen extranjero. Pero nuestra empresa tiene valor agregado en sus productos ofertados: somos fabricantes de la mayoría de los componentes y esto asegura la disponibilidad permanente –sin tiempos de espera de importación- y el menor costo de los repuestos”, confirma López Munell. “También garantizamos asistencia técnica en todo el país ya que nuestros sistemas se encuentran emplazados en estaciones de servicio de la red propia de corporaciones, puestos de abastecimiento de industrias, compañías de transporte e instalaciones en complejos edilicios”.

## Las empresas, en detalle

### Técnica Telcon

La empresa cuenta con 20 años de trayectoria en la fabricación, distribución e instalación de equipos para estaciones de servicio, con aplicación en terminales automotrices, empresas de transporte e industria afines.

Desarrolla diferentes sistemas para mejorar la administración, el control y potenciar el proceso de venta de combustible líquido, GNC y lubricantes, y su correspondiente medición en sus respectivos tanques, así como la identificación de usuarios a través de tecnología RFID y chip IBUTTON.

También, fabrica una línea completa de enrolladores retractiles de mangueras.

Los productos de Técnica Telcon están homologados por el centro de desarrollo y homologaciones

de herramientas y equipos de Renault Argentina S.A.

Exportan sus productos a Uruguay, Perú, Bolivia y Venezuela.

Comercializamos la placa interfase PCI00 a empresas de software para que puedan completar sus aplicaciones y como producto a clientes finales, denominado ORBIT CONTROLLER”, agrega

Daniel Alberto, directivo de la compañía. “Nuestra tecnología es de última generación. Desarrollamos el hardware con microcontrolador Motorota Flash y el software con plataforma punto net. Todo el desarrollo del producto es nacional y vendemos nuestra tecnología a empresas que la incorporan para comercializarla en diferentes países de América Latina”.

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.



S. de Bustamante 1688 (B1823AGB) Lanús - Bs As - Rep. Argentina - Tel/Fax(005411) 4204-6840 / 4205-4515/4694

[www.kioshicompression.com](http://www.kioshicompression.com)

... continúa de página 25

### Synthesis Retail Solutions

La compañía argentina cuenta con operaciones en Latinoamérica y se dedica, desde 1988, a la investigación, desarrollo, consultoría y servicios orientados a la provisión de soluciones informáticas para el Retail moderno.

En veinte años ha desarrollado distintos productos de software y servicios asociados, combinando altos estándares de calidad y tecnologías de vanguardia. La empresa brinda soluciones de misión crítica y servicios de alta disponibilidad a más de 40 retailers y redes corporativas con aproximadamente 40.000 posiciones de venta y servicios en más de seis países.

“Synthesis ha desarrollado una suite de productos nacionales entre los que se encuentra APES, una solución completa e integrada para el despacho y servicio en punto de venta de combustibles, especializada en la automatización integral de estaciones de servicio (área de despacho, de servicios, tienda de conveniencia, administración central y local, gestión de flotas y servicios en línea)”, explica Patricia Vázquez, solutions’ manager Gas Station. “El diseño y la tecnología prevé al menos los siguientes componentes: interfaz de usuario, motor de

venta, manejo de dispositivos y acceso a datos. Las herramientas utilizadas son Microsoft Visual Studio 6 (plataforma actual Visual Basic 6 y Visual C++ 6) y la base de datos SQL Server”.

### Sieles

Se trata de una empresa integrada por profesionales y técnicos con una amplia experiencia en el campo de la automatización y control de procesos.

El proceso de transformación de las estaciones de servicio de la compañía petrolera más importante de la Argentina iniciado en los años 90 trajo consigo la aplicación de nuevas tecnologías en el proceso de almacenamiento, despacho de combustibles y la necesidad de garantizar la preservación del medio ambiente, que podría verse afectado por la gestión de las estaciones de servicio y centros de almacenaje de combustibles.

“Durante el proceso mencionado nuestros profesionales se capacitaron en la Argentina y en el exterior en el empleo y diseño de nuevos sistemas de control para el almacenamiento y despacho de combustibles. Esa característica permite que desde el año

1996 se brinde el asesoramiento y soporte técnico operativo necesario para la elección, instalación, configuración y mantenimiento adecuado de sistemas de control en estaciones de servicio”, subraya Daniel López Muñell, directivo de la empresa.

Actualmente Sieles ofrece al mercado los siguientes servicios: mantenimiento preventivo y correctivo de sistemas de tele-medición, de los sistemas de U.P.S., tele-medición y detección de pérdidas, calibración electrónica de tanques de almacenamiento de líquidos (sin necesidad de vaciar el trasvase de combustible de los tanques), reparación de drivers, interfaces, fuentes de alimentación, probetas y sensores.

La firma además fabrica y vende sistemas LEDA MT, realiza control de surtidores y gestión de venta, y cuenta con sistemas de control de consumos de flotas por RFID, entre otras cosas.

De acuerdo con la información ofrecida por el directivo, los productos responden a desarrollos nacionales certificados por el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).

# MIDEX

■ ■ ■ ● SOLUCIONES PRECISAS

Controlador de Surtidores - Control de Flota

Calibradores Electrónicos de Presión - Enrolladores Retractivos

Telemedición de tanques - Lubricación

Montenegro 187 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
www.midex.com.ar / telcon@midex.com.ar  
4854-0209 - 4856-7919





## Pump Control

La empresa diseña y produce equipos electrónicos, como:

- Cabezales para surtidores de GNC/GLP/combustible líquido
- Interfaces de comunicación con surtidores con salida TCP/IP
- Electrónica para lectura de identidades de RF para identificación vehicular
- Sistemas de control de consumo para flotas propias
- Software para monitoreo de EESS de GNC

Asimismo, ofrece soluciones completas para control de stock de combustible con sondas de nivel magnetoestrictivas.

“La gran mayoría de nuestros productos es de diseño y fabricación nacional. Nuestra empresa se caracteriza por la oferta de productos de alto nivel tecnológico”, afirma Adrián Passer, directivo de Pump Control. “Buscamos fortalecernos en el rubro y ampliar la oferta de productos. En el área de producción hemos incorporado interfaces de comunicación con surtidores de GNC de las principales marcas del mercado y un equipo opcional a nuestra electrónica GC21XP, que permite lectura de identidades vehiculares tanto de RF como TM. También hemos incorporado la comercialización de equipos de medición de nivel para tanques de combustible y detectores de fuga ofreciendo soluciones integradas de control de stock”.

### Julián Giménez & Cía.

La empresa fue creada con el objetivo de satisfacer las necesidades del mer-

cado vertical de estaciones de servicio, en el ámbito de las tecnologías de administración completa y automatización.

Cuenta con más de 15 años de experiencia y un equipo de profesionales específicamente dedicados a esta área. Brinda soluciones a estaciones de servicio de distintas petroleras a lo largo de todo el país.

“Nuestra meta en materia informática es dotar a nuestros clientes con soluciones que cubran todos los requerimientos relacionados con el control exhaustivo de sus negocios”, asevera Julián Giménez, directivo de la firma.

El sistema de administración de estaciones de servicio Halley 2000®, de desarrollo nacional, es el resultado de varios años de trabajo impulsado por la necesidad y falta de soluciones eficientes y concretas en el mercado de las petroleras y estaciones de servicio de la Argentina. Se trata de un sistema de gestión administrativa, controlador de surtidores líquidos, de GNC y tele-medicación de tanques de desarrollo propio, que se encuentran totalmente integrados y constituyen una de las opciones más completas del mercado.

### Data Oil SRL

Jorge Delgado - Socio Gerente

Es una empresa argentina radicada en la ciudad de Rosario, en la provincia de Santa Fe, especializada en el desarrollo e integración de soluciones tecnológicas para compañías petroleras, estaciones de servicio y flotas de transporte. Cuenta con más de 25 años en el mercado argentino y brin-

da soluciones a más de 600 empresas que actualmente utilizan el revolucionario sistema DATAOil Integrate!

Esa especialización y su alianza con GILBARCOVEEDER ROOT, principal proveedor de equipamiento específico para el despacho y gestión de combustible a nivel mundial, le permitió posicionarse como una de las empresas con mayor presencia a nivel nacional.

A decir del socio gerente Jorge Delgado, el principal objetivo de Data Oil se centra en ofrecerle al operador sistemas informáticos (software y hardware) que satisfagan sus crecientes necesidades de control, automatización de procesos y manejo de actividades cada vez más diversas y complejas, aplicando en cada caso la máxima tecnología disponible en el mercado.

“Data Oil Integrate Evolution es una herramienta que integra y reúne toda la gestión y control de combustible de la estación. La incorporación del CEM 44® de Gilbarco Veeder Root a su plataforma operativa, le permite brindar la máxima seguridad en la comercialización del combustible, sin necesidad de ninguna intervención manual del operador”, detalla Delgado.

“Posee además una interface On line con el inventario de tanques en forma instantánea que garantiza la máxima seguridad disponible en el mercado. Resumiendo, Data Oil Evolution permite operar la gestión administrativa en forma totalmente automática sin necesidad de realizar tareas repetitivas, ya que los datos se cargan en forma electrónica desde las interfaces”.



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

#### Aoniken Servicios IT

La empresa produce, mantiene y comercializa en América Latina el afamado producto Calden Oil.NET con una base instalada en la Argentina de más de seiscientas estaciones de servicio a lo largo de quince años.

Aoniken conjuga consultoría en informática, diseño de soluciones técnicas, asesoramiento profesional, desarrollo de sistemas de información y un servicio de soporte técnico acorde.

Desde el asesoramiento a la integración de sistemas de información y el soporte técnico de los mismos, el Grupo Aoniken asume la responsabilidad total de los proyectos, como también de la correcta evaluación de los impactos estructurales, tecnológicos y económicos de las posibles soluciones.

El software de gestión y control Calden Oil.NET® puede clasificarse dentro de la categoría de ERP ya que resuelve integralmente la gestión de las estaciones de servicio, en todas las unidades de negocios, desde la facturación hasta el tablero de comando. Calden Oil.NET® privilegia la comunicación visual con el operador bajo el principio Wysiwyg. Botones de simple visualización, paleta de colores de alta recordación y ayuda en línea,



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.

## Audiconser S.R.L

**ACS** Auditoria-Control -Servicios

MIEMBRO ACTIVO  
**CAJA**  
CÁMARA ARGENTINA de AUDITORES

**HERMETICIDAD DE TANQUES - AUDITORIAS DE SEGURIDAD  
CERTIFICACION DE CEGADO DE TANQUES - AUDITORIAS DE TANQUES AEREOS  
AUDITORIAS DE CAMIONES CISTERNA - AUDITORIA DE INSTALACIONES DE G.L.P.**

Rivadavia 755 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



sumados al control de errores de operación con avisos en pantalla, permiten un manejo dinámico y seguro con mínimo tiempo de capacitación. La utilización de pantallas táctiles (touchscreens) aporta un incremento sustancial en la velocidad de operación y debe ser considerada en aquellos casos en que los clientes forman filas en los puntos de venta equipados

con sistemas de teclado tradicional. Calden Oil.NET® está integrado con todos los controladores fiscales homologados, el controlador de surtidores CEM 44, Calden Owl® (controlador de surtidores de Aoniken) y puede interactuar con la mayoría de los controladores de surtidores del mercado. De acuerdo con Jorge Zalazar, re-

presentante de la firma, CaldenOil.NET® tiene vida propia y crece día a día incorporando mejoras, ampliaciones y adaptaciones con los aportes de los usuarios. Por otra parte, las nuevas disposiciones legales que afectan al sistema, son inmediatamente contempladas y dan origen a una nueva versión, que es publicada en Internet para ser instalada por los usuarios registrados.

**AJIB PROTECCION CATODICA S.R.L.**

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](mailto:ajbustos@argentina.com)

#### Sistemat – Mawi System

Desde el año 1989, la empresa trabaja en el campo de las estaciones de servicio de GNC, naftas y en el desarrollo de productos asociados para luego proveer a las mismas de sistemas más completos con innovaciones en hardware y software.

“A través de nuestra trayectoria, hemos conocido fabricantes de compresores, dispensers, equipos de conversión que nos han aportado en información para poder desarrollarlos en nuestra tarea fundamental, los sistemas automáticos para estaciones de carga”, destaca Javier de Cecco, representante de la empresa. Los productos que ofrece la compa-

ña son un conjunto en software y hardware para automatizar estaciones de GNC y líquidos: dispositivos de playa para surtidores para fidelización y facturación automática; controladores para surtidores; sistemas de identificación RFID fijos o portátiles para control de cargas, seguridad GNC para sistemas de créditos; software de gestión, facturación y fidelización para estaciones de carga - software de interconexión en red de estaciones (fidelización y control de flotas).

Según de Cecco, los productos utilizan tecnología de última generación. Los equipos para uso en GNC están homologados para trabajar en áreas clasificadas. Asimismo, el software de

gestión y de interconexión trabaja con bases de datos de buen soporte. “Todos nuestros productos son desarrollados íntegramente en la Argentina y nuestro mercado actualmente incluye a nuestro país, Bolivia, Brasil y Perú”, informa el representante de la empresa. “Ya contamos con más de 200 sistemas instalados en todo el territorio nacional y en los demás países limítrofes. Muchos clientes nuevos nos conocen por nuestra presencia y experiencia de más de quince años en el mercado”.



## PROTECCION CATODICA-INSTALACION DE PARRARRAYOS

en estaciones de servicio, antenas parabólicas, edificios y antenas de telecomunicaciones.

### ANTENAS PARABOLICAS

### TORRES DE COMUNICACION

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



## A nivel nacional

### Caen las ventas de vehículos

Ventas de Vehículos Nacionales a Concesionarios	Comercializados por las terminales			Importados por distribuidores y particulares			Total		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Período	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Enero	44145	51551	31429	1560	3620	2270	45705	55171	33699
Febrero	42219	44407	<b>30745</b>	1240	3000	<b>2350</b>	43459	47407	<b>33095</b>
<b>2 meses</b>	<b>86364</b>	<b>95958</b>	<b>62174</b>	<b>2800</b>	<b>6620</b>	<b>4620</b>	<b>89164</b>	<b>102578</b>	<b>66794</b>
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	
Diciembre	48048	33481		2250	2200		50298	35681	
<b>TOTALES</b>	<b>544061</b>	<b>571700</b>	<b>62174</b>	<b>20865</b>	<b>40070</b>	<b>4620</b>	<b>564926</b>	<b>611770</b>	<b>66794</b>

Fuente: ADEFA

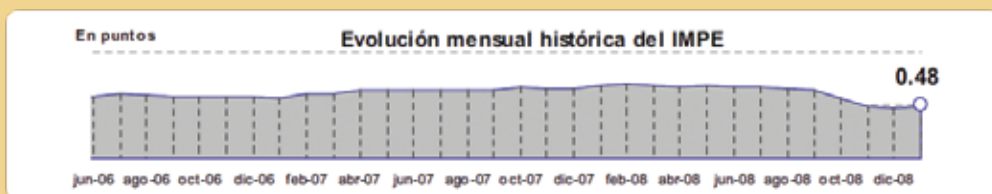
Ventas de vehículos nacionales a concesionarios	Categoría A									Categoría B			Total		
	Automóviles			Utilitarios			Total			Total	Total	Total	Total	Total	Total
Período	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Enero	14020	16962	12042	3122	4520	3281	17142	21482	15323	382	446	355	17524	21928	15678
Febrero	11712	10783	7149	3321	3871	3189	15033	14654	10338	441	674	341	15474	15328	10679
<b>2 meses</b>	<b>25732</b>	<b>27745</b>	<b>19191</b>	<b>6443</b>	<b>8391</b>	<b>6470</b>	<b>32175</b>	<b>36136</b>	<b>25661</b>	<b>823</b>	<b>1120</b>	<b>696</b>	<b>32998</b>	<b>37256</b>	<b>26357</b>
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	
Diciembre	16800	10839		5142	3257		21942	14096		745	353		22687	14449	
<b>TOTALES</b>	<b>171349</b>	<b>171532</b>	<b>19191</b>	<b>56609</b>	<b>58611</b>	<b>6470</b>	<b>227958</b>	<b>230143</b>	<b>25661</b>	<b>6396</b>	<b>8322</b>	<b>696</b>	<b>234354</b>	<b>238465</b>	<b>26357</b>

Fuente: ADEFA

## Estadísticas

**IMPE**  
**0,48**

\*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 0.48 indica la distorsión promedio de los precios de la canasta energética argentina correspondiente al mes de enero de 2009. Significa de manera simple, que si la canasta energética comparativa de precios promedios que sigue las referencias internacionales y regionales tuvo en enero pasado un valor simbólico de 1 peso, esa misma canasta en la Argentina costaba 52 centavos de peso.



### Petróleo y Derivados

**IMP<sub>PD</sub>**  
**0,12**

El valor 0.12 indica la distorsión de los precios del petróleo y derivados argentinos correspondiente al mes de enero de 2009. Significa de manera simple, que si la canasta de precios del petróleo y derivados comparativa que sigue referencias internacionales y regionales tuvo en enero pasado un valor simbólico de 1 peso, en la Argentina costaba 0.88 pesos.

### Gas Natural

**IMP<sub>GN</sub>**  
**0,86**

El valor 0.86 indica la distorsión del precio del gas natural argentino correspondiente al mes de enero de 2009. Significa de manera simple, que si la canasta comparativa de precios del gas natural que sigue las referencias internacionales y regionales tuvo en enero pasado un valor simbólico de 1 peso, en la Argentina costaba 0.14 pesos.

### Energía Eléctrica

**IMP<sub>EE</sub>**  
**0,62**

El valor 0.62 indica la distorsión del precio de la energía eléctrica argentina correspondiente al mes de enero de 2009. Significa de manera simple, que si la canasta comparativa de precios de la energía eléctrica que sigue las referencias internacionales y regionales tuvo en enero pasado un valor simbólico de 1 peso, en la Argentina costaba 0.38 pesos.

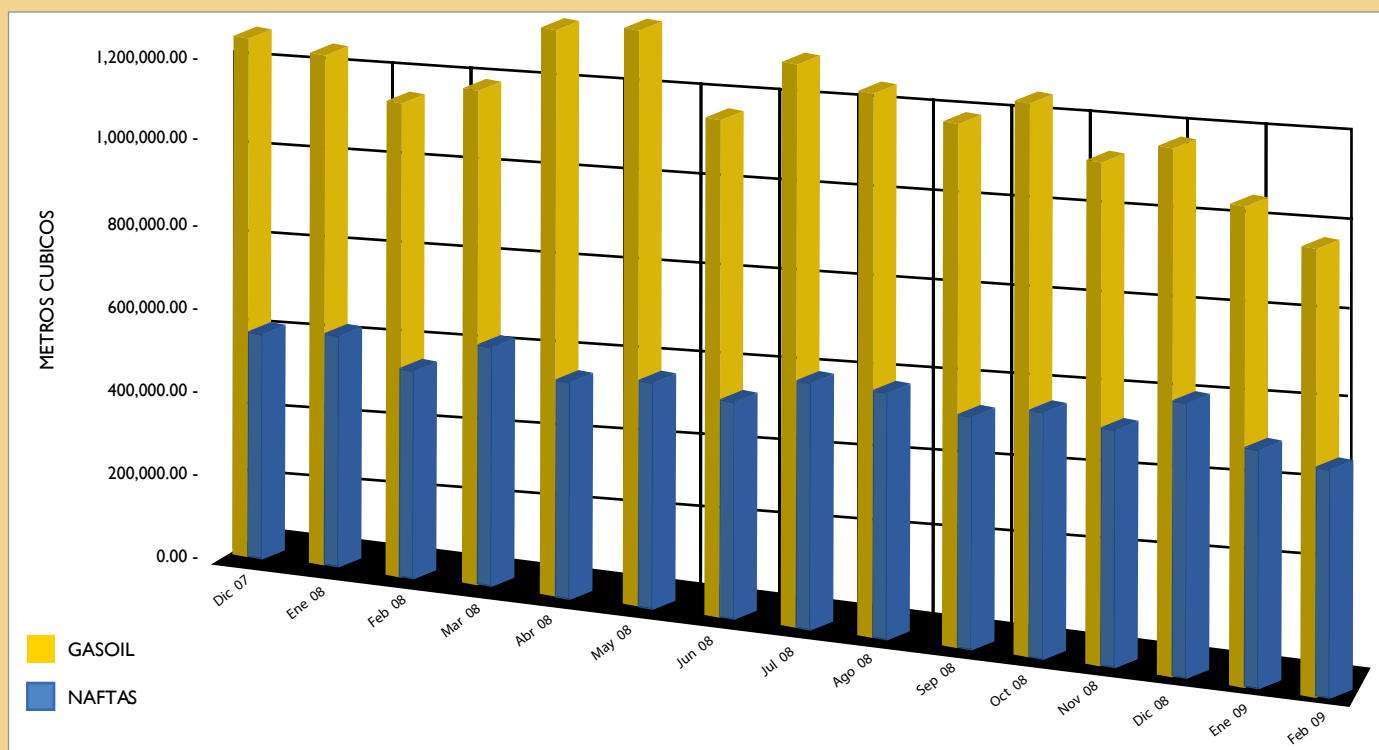
Fuente: Montamat & Asociados



## VENTAS al MERCADO de COMBUSTIBLES LIQUIDOS (Período: Diciembre - 2007 a Febrero - 2009)

Metros cúbicos				
Fecha	Gas Oil	Nafta Común >83Ron	Nafta Super>93Ron	Nafta Super>97Ron
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	1185233,79	34217,99	338249,91	89993,15
Nov-08	1116005,57	32255,46	331448,06	81914,67
Dic-08	1155139,00	38701,81	389598,04	100141,83
Ene-09	1047699,90	36961,67	333230,92	93647,36
Feb-09	964636,52	31186,13	339674,75	79186,46

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
<b>Cantidad de Estaciones</b>	<b>1647</b>	<b>289</b>	<b>2557</b>	<b>4493</b>

(\*) 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
<b>Total</b>	<b>(*) 1570</b>



**BUSTOS CARLOS DOMINGO Y VÁZQUEZ MIGUEL ÁNGEL S.H.**

- Protección Catódica
- Elementos de Seguridad
- Insumos Industriales
- Absorbente Mineral
- Mediciones y Certificados según resolución: S.E 1102/04



- Homologado por YPF para instalación de sistemas de protección catódica en aeroplantas y estaciones de servicio

Administración y Fabrica:

Maipú 2086 -Parque Industrial 9 de Abril (1776). Esteban Echeverría. Bs. As. Republica . Argentina.

Tel./ Fax: (011) 4693-0355 / 4693- 5361. Cel: 15-4035-1538 . 15- 5752 - 8998 / 4035

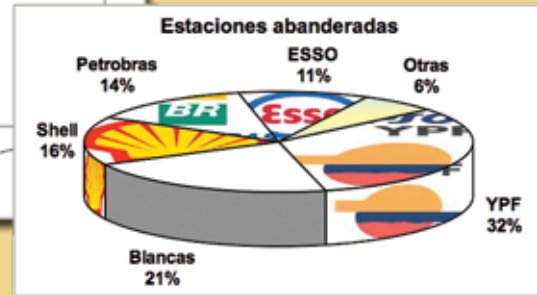
e-mail: exf.proteccioncatodica@yahoo.com.ar - exf.ventas@yahoo.com.ar - exf@ciudad.com.ar



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



**Responsabilidad y garantía absoluta en las entregas**

**Contáctenos 011-4016-7695**  

[www.potigian.com.ar](http://www.potigian.com.ar)

## Estadísticas

<b>SUJETOS del SISTEMA de GNC</b>					
Listado actualizado a Abril - 2009					
Provincia	Cantidad de Vehículos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	652368	819	35	28	507
Capital Federal	97809	157	19	3	77
Catamarca	5206	9	0	0	3
Chaco	202	0	0	0	0
Chubut	747	3	0	0	3
Córdoba	165246	235	13	10	124
Corrientes	485	0	0	0	0
Entre Ríos	31934	56	1	2	42
Formosa	140	0	0	0	0
Jujuy	10886	22	0	1	8
La Pampa	8365	12	1	1	8
La Rioja	2498	3	0	0	2
Mendoza	122661	123	8	5	109
Misiones	218	0	0	0	0
Neuquén	11815	16	1	1	13
Río Negro	15796	25	0	0	19
S. del Estero	10017	31	0	1	6
Salta	22896	39	1	1	19
San Juan	26180	37	2	1	17
San Luis	20091	23	3	1	7
Santa Cruz	176	0	0	0	0
Santa Fe	117606	118	6	7	104
T. del Fuego	626	1	0	0	1
Tucumán	38933	76	3	3	27
<b>Total País</b>	<b>1359179</b>	<b>1805</b>	<b>93</b>	<b>65</b>	<b>1096</b>
PECs: Productores de Equipos Completos					
CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros					
TdM: Talleres de Montaje					
<b>OPERACIONES de VEHICULOS a GNC</b>					
Período: Julio 08 - Febrero 09					
Mes	Baja	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
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	1567	5068	5480	91420	9435
Dic-09	1413	4661	5803	123574	10882
Ene-09	1478	4761	5202	104856	10858
Feb-09	1234	3955	3857	81846	8183
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	2008												2009	Estaciones de Carga de GNC
	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero		
Metrogas S.A.	42101	46480	47754	50470	48910	51531	50466	48881	50012	47778	49133	47895	354	
Gas Natural Ban S.A.	43920	48235	48837	50986	48805	51689	51347	50272	50938	47779	49408	43592	365	
Distribuidora de Gas del Centro S.A.	27005	28001	27000	28005	27867	28440	28468	27330	28124	26651	28474	26529	236	
Distribuidora de Gas Cuyana S.A.	22084	23830	23500	24632	23449	24441	24627	23652	24129	22708	23962	21815	184	
Litoral Gas S.A.	19689	20805	20252	21170	20983	21856	22227	21353	21783	20352	21075	19501	155	
Gasnea S.A.	3934	3722	3271	3465	3381	3678	3925	3558	3740	3366	3698	4030	46	
Camuzzi Gas Pampeana S.A.	30612	30064	27610	28861	27844	29212	29260	27862	29042	27304	29776	30544	227	
Gasnor S.A.	18150	19080	19041	19929	19777	20534	20423	19556	20302	19323	20813	18720	168	
Camuzzi Gas Pampeana del Sur S.A.	5160	5173	5020	5064	5018	5274	5276	5110	5131	5008	5445	5317	44	
<b>Total de gas entregado al GNC</b>	<b>212655</b>	<b>225390</b>	<b>222285</b>	<b>232582</b>	<b>226034</b>	<b>236655</b>	<b>236019</b>	<b>227574</b>	<b>233201</b>	<b>220269</b>	<b>231784</b>	<b>217943</b>	<b>Total 1777</b>	
Total de gas comercializado	2326184	2453500	2458684	2643231	2925630	2992423	2985814	2732297	2534482	2351977	2389636	2322160		
Porcentaje del GNC sobre el total comercializado	9,14%	9,19%	9,04%	8,80%	7,73%	7,91%	7,90%	8,33%	9,20%	9,37%	9,70%	9,39%		

(\*) Datos obtenidos a Abril de 2009, 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

## Una firma argentina en plena expansión

### Aspro pone un pie en la República Checa y sigue creciendo en Pakistán

La ciudad checa de Praga ya cuenta con la primera estación de GNC equipada con tecnología Aspro. En conjunto con su representante local, Tvajacng S.R.O., Aspro ha trabajado en el proceso comercial y la puesta en funcionamiento.

Tvajacng S.R.O. será el encargado de brindar mantenimiento preventivo de los sistemas de compresión y asistencia post-venta local las 24 horas en ese país.

La estación de GNC instalada se dedica al abastecimiento de flotas privadas de vehículos y en ella se instaló un compresor de la línea

IODM 70. La certificación de sus productos bajo la normativa de la Comunidad Europea (CE) le permite a Aspro seguir desarrollando el uso del GNC en Europa y el resto del mundo.

Por otra parte, la firma continúa su expansión en Pakistán. Actualmente, cuenta con más de 20 sistemas de compresión para GNC vendidos en ese país.

De acuerdo con la información ofrecida por representantes de la compañía, desde el año 2006 el crecimiento de estaciones con tecnología Aspro en Pakistán es producto de la confianza, seguridad y

rendimiento que generan los equipos ya instalados.

“Nuestro representante local, AF-TEK Engineering, brinda asesoramiento comercial y asistencia post-venta durante las 24 horas. Cuenta con un amplio stock de repuestos originales y personal técnico especializado capacitado en casa central, que ofrece la mejor atención a sus clientes”, indicaron los voceros de la firma.

Pakistán es una de las tres grandes potencias del GNC en el mundo. Junto con la Argentina y Brasil concentra el 40% del total de estaciones de GNC existente.

## Con una fuerte campaña publicitaria

### KIOSHI busca revitalizar la conversión del GNC

Luego de muchos intentos colectivos por lanzar una campaña publicitaria con el objeto de revitalizar la conversión del gas natural comprimido (GNC) -sin que aún haya sido posible lograrlo-, la empresa KIOSHI tomó la posta y se lanzó a llevar adelante el proyecto en forma de iniciativa individual.

Desde fines de marzo pudo verse unidades de las líneas de colectivo más populosas recorriendo la ciudad con un mensaje de concientización en sus lunetas acerca del beneficio de convertir los vehícu-

los a GNC.

Es de destacar que lo que más prevalece en la imagen de la campaña es la sigla GNC, que es el centro de la promoción. En segundo lugar, el atributo que se desea comunicar que es el gran ahorro que implica el uso del combustible gaseoso y recién en tercer término aparece la imagen del producto y el logo de la firma KIOSHI.

Para la Revista AES, la iniciativa de la compañía KIOSHI demuestra una visión inteligente en el momento que vive el GNC en nuestro país.



# 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](http://www.cosepesa.com.ar) / Manuelita Rosas 2068 - Banfield. Tel: 4264-7725



## Estiman que Brasil producirá en 2020 más de la mitad de lo que hoy produce Arabia Saudita o Rusia Petrobras duplicará su producción en diez años

De acuerdo con las previsiones de Petrobras, este año podría alcanzar una producción de 2.757 millones de barriles diarios. Además, desde la firma estiman que esa cifra aumentará hasta 3.655 millones en 2013 y hasta 5.729 millones en 2020. El presidente de la brasileña Petrobras, José Sergio Gabrielli, aclaró que esas previsiones están basadas en las reservas ya descubiertas y no dependen de nuevos hallazgos.

A entender del empresario, la compañía estatal brasileña será una de las mayores petroleras del mundo en 2020. "Brasil producirá dentro de once años más de la mitad de lo que hoy produce Arabia Saudita o Rusia", aseguró Gabrielli

al asistir a una reunión a la Comisión de Asuntos Económicos del Senado de Brasil.

Según voceros de la empresa, en diez años solamente la producción en el llamado "Pre-Sal" -el nuevo horizonte de exploración a más de 7.000 metros de profundidad que Brasil descubrió por debajo de una capa de sedimentos salinos en el Atlántico y en donde la compañía actualmente no extraerá llegará a 1,8 millones de barriles diarios (Mb/d), poco más del 65% de su actual producción.

La Agencia Nacional de Petróleo (órgano regulador) calcula que apenas en los yacimientos que ya fueron licitados en el nuevo yacimiento puede haber entre 50.000 y

esas previsiones, Gabrielli admitió que el verdadero volumen de las reservas descubiertas sólo será conocido cuando concluyan las pruebas en el campo de Tupí, el primero que será explorado en la región, y que comenzarán el 1 de mayo próximo.

Para el ejecutivo, la compañía tiene la tecnología necesaria para explotar el Pre-Sal, pero le faltan más conocimientos geológicos y negociar los créditos que serán necesarios. "El Pre-Sal no tiene grandes problemas tecnológicos. Lo que nos falta es conocimiento geológico, y la única forma que tenemos para adquirirlo es mediante la producción y con las pruebas de larga duración", sostuvo Gabrielli. "Vamos a aumentar la deuda para poder aumentar las inversiones.

El costo de la deuda es menor que el retorno de las inversiones que haremos a largo plazo. Desde nuestro punto de vista, es algo muy rentable y justificable. Los 174.000 millones de dólares que Petrobras invertirá entre 2009 y 2013 provendrán básicamente de créditos".

A pesar de



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

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

**S O L U C I O N E S**

**INSMETAN**  
WWW.INSMETAN.COM.AR  
Ventas de repuestos

## En el frente de batalla

**E**n una de las numerosas trincheras cavadas durante la Primera Guerra Mundial, ubicada en la frontera caliente entre Francia y Alemania, un soldado expresó a su teniente:

-¡Mi amigo no ha regresado del campo de batalla, señor! ¡Solicito permiso para ir a buscarlo, señor!  
-¡Permiso denegado! –Replicó el oficial- ¡No quiero que arriesgue usted su vida por un hombre que probablemente haya muerto!

El soldado, haciendo caso omiso de la prohibición, salió y regresó una hora más tarde, gravemente herido, transportando el cadáver de su amigo.

El oficial estaba furioso:

-¡Ya le dije yo que había muerto! Dígame: ¿merecía la pena ir allá y poner en juego su vida para traer un cadáver?

Y el soldado, jadeando, a punto de desmayarse, con lágrimas en los ojos, respondió:

-¡Claro que sí, señor! Cuando lo encontré, todavía estaba vivo y pudo susurrarme al oído: ¡Estaba seguro de que vendrías!

*Adaptación - Autor desconocido*

### Reflexión

Pocas cosas hay tan valiosas en la vida como la gracia de contar con un puñado pequeño de amigos fieles e incondicionales.

Los verdaderos amigos están siempre, a pesar de nuestros defectos, nuestro carácter, nuestras historias, nuestras idas y vueltas. La amistad exige entrega generosa, sinceridad, paciencia y lealtad.

Los auténticos amigos quedan a nuestro lado cuando los demás se han marchado.

Dentro del círculo amplio de nuestras relaciones, nosotros elegimos personalmente a nuestros amigos; en realidad, la elección es mutua.

A partir de ese momento, decidimos construir una historia en común que se irá cimentando recíprocamente. Sentirse a gusto con una persona, conversar, y compartir sentimientos es el principio; con el correr del tiempo, la amistad va desarrollándose en profundidad y extensión, mediante el trato, el conocimiento y afecto mutuos.

Los amigos llegan a conocerse tan profundamente, que con sólo mirarse, intuyen sus necesidades, pensamientos y sentimientos.

La verdadera amistad siempre procura el bien del otro, incluso cuando sea necesario marcarle sus errores o desaciertos, a partir de una corrección mutua; procura en todo momento hacer crecer al otro, en sus proyectos de mejora y en la permanente búsqueda del bien común. Decididamente, la amistad constituye un valor tan propiamente humano que nunca deberíamos dejar de construirla y sostenerla.

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

**AES**

**5032-9104**

**JORGE CRAVERO**

**[jcravero@aesargentina.com](mailto:jcravero@aesargentina.com)**



# Parar a cargar nafta, pasará a ser sólo una excusa.



Cuando se enteren que pueden disfrutar del mejor café espresso en su estación de servicio, sus clientes van a parar aunque tengan el tanque lleno.

Más de 50 Services Oficiales en todo el país.

Comuníquese al Tel : (54-11) 4588-5000

[www.saeco-argentina.com](http://www.saeco-argentina.com)

**Ideas with Passion**



# PUNTO PRET®

*Demarcación Instantánea*

PUNTO PRET es un dispositivo plástico visual, de cuerpo plano, que se adhiere a cualquier tipo de superficie plana (horizontal y vertical)

Es un producto de fácil colocación y no requiere mantenimiento.

Disponible en varios colores y tamaños proponiendo una nueva y revolucionaria forma de señalética, que se basa en la puesta consecutiva de puntos visuales para formar cualquier tipo de señalización.

Es un producto ideal para utilizar en estaciones de servicio para demarcar:

- Flechas
- Sendas peatonales (interiores y exteriores)
- Símbolos
- Números
- Estacionamiento
- Áreas reservadas
- Sentidos de circulación



**DISTRIBUIDOR OFICIAL**  
CONTEGAS SRL

Paraná 754 10° A

5032-9104 / info@contegas.com

(C1017AAP) Capital Federal

