

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

Biocombustibles

Analizan subir el porcentaje de corte del gasoil con biodiesel



Información General

Planeamiento Energético:
Los desafíos estructurales que argentina enfrenta



garantido,
práctico
seguro
económico
duradero
inversión
GNC

**Para el ENARGAS,
suben las conversiones a GNC**

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

Nanobox®



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

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



GALILEO

En GNC, una solución para cada una de sus necesidades

Institucional

Consejo Directivo	2
Servicios Profesionales para los Socios	2

Editorial

GNC: datos alentadores y campañas de promoción	3
--	---

Información General

Chile propone a Brasil asociación estratégica	4
México: dos empresas de Yucatán desarrollan proyectos de biodiesel con jatropha	5
PEMEX asesora a Panamá en compra de combustibles	6
Nuevo acuerdo para producir en Brasil diesel a partir de caña de azúcar	7
Petroleras chinas cambian de estrategia adentro y afuera	8
Aumentan los países de la UE los impuestos sobre coches por su emisión de CO2	9
Para el ENARGAS, suben las conversiones a GNC	10
Planeamiento Energético	13
Historia de la Cantábrica	18
Metrogas informó pérdidas en el primer trimestre del año	21
YPF acelera el cambio de imagen de sus estaciones	22
Se incrementan las ventas de vehículos O Km	23

Minimercados

Mini Mercados: mucho más que una fuente de ingresos	24
---	----

Biocombustibles

Analizan subir el porcentaje de corte del gasoil con biodiesel	28
--	----

Secretaría de Energía

Índice Monitor de Precios Energéticos	30
Ventas al mercado de combustibles líquidos	31
Estaciones de Servicio por bandera	32

Enargas

Sujetos del sistema de GNC	34
Operaciones de vehículos a GNC	34
Total de gas natural consumido y su relación con el GNC	35

Actualidad Empresarial

Petrobras abre una etapa más en su Programa de Inversión Social	36
YPF firma acuerdos de exploración con tres gobiernos provinciales	38
Las estaciones cambiarán su nombre por oil combustibles	39

El cuento del mes

Galletitas	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 Periódica
Sabrina Pont

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

Consultoría Técnica
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 Claramella**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.**Web:** www.notiaes.com**Servicios profesionales para socios****Asesoramiento Integral en Estaciones de Servicio,
GNC y Mercado Electrónico de GAS**

• Dr. Luis 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

GNC: datos alentadores y campañas de promoción



Según datos del ENARGAS, las conversiones de vehículos nafteros a GNC han tenido un importante incremento en los últimos dos meses. Esto puede observarse en las estadísticas de la presente Edición.

Gas Natural Ban SA desde el año pasado y continuando durante 2010 viene desarrollando una campaña sistemática a favor de las conversiones con entrega de premios a los consumidores de GNC.

En ese sentido la Cámara Argentina de GNC (CAGNC), con la vasta experiencia de su presidente, Fausto Maranca, ha resuelto concretar una auspiciosa campaña promocional para presentar al GNC como alternativa económica y amigable con el medio. En nuestros días, resulta más que atractiva la diferencia de precio existente entre 1 metro cúbico de GNC y 1 litro de nafta súper lo que se traduce en el rápido repago del equipo de conversión debido al diferencial ahorrado en cada carga.

El equipamiento para la conversión está actualizado siguiendo la evolución de la tecnología introducida por la industria automotor, lo que permite que todo el universo de vehículos sea convertible a GNC. La conversión a GNC, de vehículos nafteros, se ha desarrollado en nuestro país cumpliendo con estándares aceptados mundial-

mente, por lo que el equipamiento correspondiente es exportable a todos los países que han introducido gas natural en la conversión vehicular.

Distintos sistemas de conversión (*)

La primera generación de conversión utilizada permitió, al inicio del Programa Nacional de Sustitución de Combustibles Líquidos, abarcar a los vehículos con carburador y encendido con platinos y bobina de ignición.

Se introducía la mezcla de gas/aire en la proporción definida mecánicamente, mediante un dispositivo auxiliar mezclador colocado en la entrada de aire al motor.

Aun se sigue utilizando en vehículos con carburador, Ford Falcon, Fiat Uno, Peugeot 404, Peugeot 504, Peugeot 505, Renault 9, Renault 12, Renault 18.

Con la presencia de las nuevas tecnologías los vehículos con sistema de inyección llevó a la tecnología GNC a introducir dispositivos electrónicos que emulan, vale decir, imitan las señales que envían a la computadora del vehículo, los componentes del sistema de inyección de combustible nafta (inyectores, sensores).

A la tecnología descrita para los primeros sistemas de inyección, se la denomina **tecnología de lazo abierto o de segunda generación**.

Lazo cerrado o conversión de tercera generación

Este sistema se diferencia del sistema de lazo abierto de modo tal que los sensores del motor actúan sobre el control electrónico del equipo de gas, que a su vez acciona un motor de paso a paso que dosifica electrónicamente el gas que necesita el motor de acuerdo con el requerimiento de marcha para un óptimo funcionamiento.

Inyección secuencial de cuarta o quinta generación

Es el sistema de mayor avance tecnológico y su funcionamiento es similar al del sistema de inyección secuencial de nafta del vehículo a convertir. El regulador entrega gas a alta presión y se inyecta a cada cilindro en forma secuencial, tal como ocurre con ese combustible líquido. El funcionamiento es controlado por la computadora del vehículo que genera las señales de inyección y por una computadora propia del equipo de gas que las interpreta para comandar la inyección de gas. De este modo el funcionamiento del vehículo es igual en gas que en nafta. Este sistema es el que utilizan las fábricas automotrices para sus vehículos a gas originales y está disponible en los talleres de conversión que le indicará al potencial usuario, el respectivo Productor de Equipos Completos que debe ser consultado expresamente en cada caso.

El impacto en las estaciones de carga de GNC

El aumento de las conversiones no impacta directamente en el aumento de las ventas en las estaciones pero es una señal positiva y puede indicar el fin del amesetamiento experimentado en el último año y comenzar lentamente a crecer.

Dr. Luis María Navas
Editor

(*) Los datos técnicos fueron aportados por la CAGNC

Estaciones en Latinoamérica

Chile propone a Brasil asociación estratégica



El presidente de Chile, Sebastián Piñera, lanzó una propuesta de asociación estratégica con Brasil, en áreas como combustibles renovables, medio ambiente y tecnología, que podrán ser resueltas este mismo año.

"Tenemos en Brasil una agenda muy concreta", afirmó el mandatario, quien se entrevistó con su par brasileño, Luiz Inacio Lula da Silva, y con la candidata oficialista a las elecciones presidenciales de octubre, Dilma Rousseff, un día después de reunirse en Sao Paulo con el representante de la oposición en la disputa, el socialdemócrata José Serra.

La reunión, de alrededor de 40 minutos con Rousseff, fue la primera cita del programa de Piñera en Brasilia, y se realizó poco antes del encuentro con Lula da Silva, con quien el presidente debatió temas como la cooperación para reconstruir Haití y el fortalecimiento de la Unión de Naciones Sudamericanas.

Fuente: Periódico La Jornada

.....

REPAR Power

Reparación y venta de equipos hidráulicos



Criques | Elevadores | Zorras | Expansores

Quirno 622. Capital Federal. Tel. 4612-6412

México: dos empresas de Yucatán desarrollan proyectos de biodiesel con jatropha



Las empresas yucatecas Biocom y Kuo vislumbraron desde 2008 el potencial de la planta jatropha para la generación de biocombustibles y desarrollaron ambiciosos proyectos para cultivar en forma conjunta casi 62,000 hectáreas en Yucatán, en México.

Biocom, empresa filial del Grupo Lodomored, sembró en forma experimental 25 hectáreas a manera

de prueba en tierras de Tizimín. Sin embargo, la proyección futura es que en los próximos años sembraría 2.000 hectáreas, luego aumentaría a 10.000 y su meta final será la plantación de 20.000 hectáreas de jatropha en el oriente del Estado.

La otra empresa Kuo, filial del Grupo Porcícola Mexicano, sembró 300 hectáreas en 2008 y, según sus proyecciones, el año pasado la aumentó a 1.800, este año llegará a 11.800 y para 2012 ya deberá contar con 41.800 hectáreas de plantaciones de la jatropha en los municipios de Abalá, Sotuta, Muna y Tekax.

El estadounidense John Rogers, quien es un estudioso del combustible alternativo y pronosticó un futuro promisorio para la Península de Yucatán por medio de la jatropha, cree que esta planta se convertirá en el nuevo "oro verde" de Yucatán porque

empresas nacionales e internacionales tienen intenciones de cultivar masivamente esa planta endémica en la Península de Yucatán.

La jatropha sólo sirve para la extracción de aceite, que se industrializa para la transformación de biodiesel.

Fuente: Diario de Yucatán

.....

Existe una solución completa para el manejo de combustible

- Control de stock
- Compensación por temperatura
- Nivel de agua
- Control de consumo
- Comunicación con surtidores



Guaminí 2062/64 • Bs.As. • Argentina

Tel / Fax : +54.11.4687.3538/6699



www.pump-control.com



Estaciones en Latinoamérica

PEMEX asesora a Panamá en compra de combustibles



Juan Manuel Urriola
Secretario de Energía de Panamá

Una misión de la empresa Petróleos Mexicanos Internacional (PMI) asesora al gobierno de Panamá en materia de compra de combustibles, anunció su Secretario de Energía, Juan Manuel Urriola.

La directora de PMI, María del Rocío Cárdenas, y tres especialistas se reunieron con las autoridades panameñas a fines de abril para abordar lo relativo a la llamada "fórmula de paridad" en la compra panameña de derivados del petróleo.

"Consideramos que el tema hay que tratarlo desde la propia compra y su eficiencia y no en los índices", comentó Urriola y señaló que los especialistas de PMI, filial de la empresa estatal Petróleos Mexicanos (PEMEX), "van a venir a trabajar por un par de días, vamos a ver la situación del mercado y a dónde podemos apuntar".

Panamá, país importador neto de combustibles, tiene un libre mercado en los hidrocarburos desde 1992, pero desde septiembre de 2008 fija los precios topes en la venta de los derivados al público.

Urriola anunció además una visita, en fecha por determinar, del presidente de Chevron, John Watson, para discutir la posibilidad de reinstalar una refinería en Bahía Las Minas, en Colón, en el Caribe panameño. La refinería Texaco-Chevron fue cerrada en Panamá en 2002.

El funcionario panameño dijo que en Bahía Las Minas existen las instalaciones necesarias para la eventual reapertura de la planta, de unos 120 mil barriles diarios de refinados.

"Nos parece más viable y mucho más rápido que aquellas refinerías que habíamos venido hablando", dijo Urriola en referencia a estudios con Qatar para construir instalaciones de ese tipo en Puerto Armuelles, en la occidental provincia de Chiriquí.

Fuente: Notimex

.....

Audiconser S.R.L.

ACS Auditoria - Control - Servicios

MIEMBRO ACTIVO



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

AUDITORÍAS DE SEGURIDAD - HERMETICIDAD DE TANQUES SUBTERRÁNEOS - TANQUES AÉREOS
CERTIFICACIÓN DE: CEGADO - INERTIZADO - ERRADICACIÓN
MEDICIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PROTECCIÓN CATÓDICA Y PUESTA A TIERRA
AUDITORÍA DE PROYECTOS DE OBRAS CIVILES PARA ALMACENAMIENTO DE HIDROCARBUROS
ASESORAMIENTO EN SENSORES DE GASES - AUDITORÍA DE PROVEEDORES

Rivadavia 755 4to. 17. C1002AAF. Buenos Aires

Tel: 011 4331-5094 (Rotativas) / 011 153124-0608

Nextel: 583*4083/4085/1820. E-mail: comercial@audiconser.com.ar

Nuevo acuerdo para producir en Brasil diesel a partir de caña de azúcar



Amyris también pretende usar la levadura transgénica en la producción de querosén para aviación y ya tiene acuerdos con la Fuerza Aérea de los Estados Unidos

La multinacional estadounidense Amyris llegó a un acuerdo con el grupo brasileño Sao Martinho, uno de los mayores productores de etanol de Brasil, para construir una planta en la que será producido diesel y combustible para avión a partir de caña de azúcar.

El acuerdo prevé la construcción de una fábrica que utilizará una tecnología desarrollada y patentada por Amyris para producir farneseno, un precursor del diesel vegetal.

La fábrica, con inicio de operaciones previsto para 2012, será montada en Pradópolis, ciudad en el interior del estado brasileño de Sao Paulo, gracias a una inversión de 35 millones de dólares aportados en partes iguales por ambos grupos.

El farneseno obtenido a partir de la caña de azúcar mediante la tecnología desarrollada por Amyris Biotechnologies puede ser utilizado para la producción tanto de diesel vegetal y de combustibles de avión como de lubricantes y cosméticos.

El producto resulta de la fermentación del caldo de la caña de azúcar con la ayuda de una levadura genéticamente modificada desarrollada por Amyris y cuyo uso ya fue aprobado por las autoridades brasileñas.

Amyris, que ya producía el producto en Brasil a nivel experimental pero no comercial, se asociará al Grupo Sao Martinho mediante la creación de la sociedad de riesgo compartido SMA Industria Química. La planta de la nueva empresa tendrá capacidad para procesar el equivalente a un millón de toneladas de caña de azúcar al año.

Mientras que Amyris aportará la tecnología, el grupo brasileño será responsable por el abastecimiento del caldo de caña de azúcar y la comercialización de los combustibles resultantes.

El acuerdo entre ambas empresas permitirá que Brasil, que ya tiene una industria consolidada para la producción de etanol de caña de azúcar y es el mayor productor mundial de este combustible, pase a fabricar también diesel vegetal a partir del mismo producto.

Brasil ya fabrica el biodiesel, que mezcla en un 3 por ciento en el diesel mineral comercializado en el país, pero a partir de oleaginosas como ricino, palma y soja, que tienen menos poder calorífico y costo más elevado. Según Amyris, el diesel renovable producido a partir de la caña de azúcar tiene propiedades de desempeño que igualan o superan el producido con los derivados de petróleo y con otras materias primas vegetales.

El gobierno brasileño autorizó en febrero pasado el uso y la comercialización de la levadura transgénica desarrollada por Amyris para producir biodiesel a partir de caña de azúcar. La levadura, un hongo tradicionalmente utilizado en la producción de vinos, bebidas fermentadas y fermento de pan, fue modificada genéticamente para que pudiese transformar

el caldo de la caña de azúcar en el farneseno.

La tecnología fue desarrollada inicialmente en 2004 para producir una medicina contra la malaria a partir de una planta conocida como artemisa. Dos años después se iniciaron las investigaciones para usar esta misma tecnología en la producción de farneseno.

Las investigaciones de la empresa exigieron inversiones por 100 millones de dólares que fueron financiadas por diferentes fondos de capital de riesgo y por empresas como Votorantim Novos Negocios.

Amyris también pretende usar la levadura transgénica en la producción de querosén para aviación y ya tiene acuerdos con la Fuerza Aérea de los Estados Unidos, la Empresa Brasileña de Aeronáutica y la aerolínea Azul para probar este combustible a partir de 2012.

Fuente: Agencia de Noticias Xinhua.

.....

PROTECCIÓN CATÓDICA

LA CORROSION NO ESPERA

**TRABAJOS NORMALIZADOS NACE
MEDICIÓN Y CERTIFICACIÓN ANUAL**

**Teléfonos Línea directa (Rotativas): (011) 5277-9046
(011) 5277-9047**

Estaciones en el mundo

Petroleras chinas cambian de estrategia adentro y afuera



En un notable giro que modifica viejas actitudes, las compañías dedicadas a hidrocarburos han estado moviéndose hacia la colaboración con firmas del exterior. Se trata de grandes proyectos tanto dentro cuanto fuera de la tercera geografía del mundo.

Hasta 2009, los vínculos y asociaciones con empresas del exterior eran muy limitados y no constituían prioridad si se trataba del inmenso interior. Ahora, dos fuerzas claves en el cambio son: 1) el deseo del gobierno y las propias compañías locales de ganar acceso a grandes reservas remotas, y 2) una reciente decisión: incrementar el papel del gas natural en la mezcla de combustibles.

El nuevo contexto denota mayor madurez en materia de estrategias entre las empresas (todas, estatales) y representa una política clara: elevar el abastecimiento de ese hidrocarburo, tanto de fuentes locales como externas.

Por supuesto, ello crea oportunidades para compañías petroleras internacionales.

Cuando China se convirtió en importador neto de crudo (1993, veintitrés años después que Estados Unidos), sus empresas nacionales se embarcaron en un vasto programa de inversiones en recursos petroleros del exterior. Últimamente, también importa gas natural en gran escala, por lo cual sus firmas invierten en proyectos internacionales de ese tipo.

A principios de año, tras dieciocho años de actividad financiera, las petroleras chinas participaban en más de doscientos emprendimientos y cincuenta países. El valor de estas colocaciones se estima superior a US\$ 50.000 millones.

Naturalmente, los principales socios en potencia serán compañías estatales similares. Vale decir, de otros importadores netos. Raramente China ha colaborado con grandes grupos internacionales, como sí lo ha hecho Rusia. Hubo excepciones: proyectos donde una empresa china compraba acciones de una firma y se encontraba en consorcio con terceros.

Por el contrario, en China misma las empresas extranjeras vienen cooperando con las locales desde inicios de los años 80. Tanto en exploración y explotación como en refinación y menos- en distribución. Estos perfiles comenzaron a cambiar en 2009.

La primera señal la dio Irak. China National Petroleum Co. (CNPC) entró en una subasta por yacimientos en

el sur de la Mesopotamia, asociada a British Petroleum. Se estima que el área de Rumaila contiene unos 17.000 millones de barriles y puede rendir un millón diario. En otra subasta, CNPC firmó un acuerdo para desarrollar el yacimiento de Halfayá (4.000 millones de barriles) asociada a la francesa Total, la malaya Petronas y la local South Oil Co.

También en Irak, la china Sinopec tomó la suiza Addax, operación que incluye reservas en Kurdistán por 42 millones de barriles.

En Argentina, Cnooc (China's National Offshore Oil Co.) anunció en marzo la compra del 50% de Bidas, un grupo con activos en ese país, Bolivia, Chile y Asia central. Esta adquisición también vincula Cnooc con BP: Bidas controla 40% de Pan American Energy, cuyo 60% lo tiene la compañía británica.

Respecto de gas natural, Royal Dutch/Shell y Petrochina unieron fuerzas con Arrow Energy, la mayor propietaria australiana de reservas de metano carbonífero. La operación integra una ambiciosa alianza orientada al gigante oriental y el exterior, por la cual RD/S venderá gas licuado de Qatar a PetroChina.

Fuente: Revista Mercado

.....

SELEC

Ahorre \$.....Protección Catódica con más de 15 años de vida útil

Protección Catódica por corriente impresa

Se precisan menos ánodos y se rompe menos el piso

Las mediciones pueden verse en el panel frontal

Consulte todas las ventajas en www.selec-ee.com.ar



Tel 0223 4759934 / 0223155356857

Uruguay 3086 Mar del Plata

info@selec-ee.com.ar

www.selec-ee.com.ar

Trabajos en todo el País

Aumentan los países de la UE los impuestos sobre coches por su emisión de CO2



Según un informe presentado por la Asociación Europea de Constructores de Automóviles (ACEA), en 2006 sólo nueve países contaban con este tipo de medidas, tras lo que se pasó a once en 2007, catorce en 2008 y, finalmente, dieciséis en 2009.

Alemania y Letonia son los dos últimos estados miembros en incorporar este tipo de impuestos, con lo que se suman a Austria, Bélgica, Chipre, Di-

namarca, Finlandia, Francia, Irlanda, Luxemburgo, Malta, Holanda, Portugal, Rumanía, Suiza, Reino Unido y España.

Por otra parte, quince gobiernos de la UE ofrecen incentivos fiscales a los vehículos eléctricos recargables, en concreto todos los países de Europa occidental a excepción de Italia y Luxemburgo, mientras que los últimos en sumarse a estas iniciativas son Bélgica, República Checa y Rumanía.

Según el estudio, estas medidas de fomento consisten, fundamentalmente, en excepciones y reducciones fiscales, así como en pagos de primas para los compradores de coches eléctricos.

Por el contrario, Italia decidió no prolongar las medidas que incluían tanto incentivos para los coches eléctricos

como impuestos basados en las emisiones de CO2.

El estudio también señala que en 2009 los impuestos sobre el motor alcanzaron los 377.000 millones de euros en los 15 socios más antiguos de la UE, lo que supone un 3,4 por ciento de su Producto Interior Bruto.

La ACEA ha asegurado que la industria "da la bienvenida" a esta tendencia, que supone la introducción de más incentivos fiscales para conseguir un uso eficiente del combustible, a la vez que han instado a los gobiernos a desarrollar políticas para fomentar la movilidad sostenible.

Fuente: Agencia de noticias EFE



VERISYM®

Nuevas pastas de detección de agua para todo tipo de hidrocarburos incluso enriquecidos con etanol



Sistema para la detección de combustibles exentos por destino geográfico o adulterados

Coras S.A. Argentina
Billinghurst 1833 Piso 2° C.A.B.A.
011) 4828-4000

VERISYM

www.verisym.com.ar
info@verisym.com.ar

Aunque las distribuidoras no advierten aumentos en el consumo

Para el ENARGAS, suben las conversiones a GNC

La comparación de los datos obtenidos por el Ente Regulador del Gas (ENARGAS) en marzo de este año con el mismo mes del año anterior, muestran un incremento de casi el 80% de los automóviles convertidos a GNC. En general, el segmento empresarial coincide que las subas se impulsan sobre todo por los movimientos en los surtidores de combustibles líquidos, que estiraron la distancia entre los dos productos. No obstante, desde las compañías distribuidoras del gas natural no acuerdan con la tendencia: aunque aclararon que no registran una caída tan pronunciada en el consumo de GNC como el año pasado, no vislumbraron una suba, sino un “amesetamiento”.



Eduardo Milano
Gerente de GNC del ENARGAS



El boom del GNC llegó tras la devaluación post crisis de 2001. En 2004 se llegó al récord de instalar 35.000 equipos por mes. Pero el cerrojo impulsado por el ex presidente Néstor Kirchner sobre los precios de los combustibles líquidos le devolvió la competitividad a las naftas a medida que la economía consolidó su recuperación.

El escenario comenzó a mostrar otros matices desde la asunción de la actual presidente Cristina Fernández de Kirchner a fines de 2007, que si bien buscó en un principio continuar las mismas políticas de control de precios que su marido y antecesor, desde 2008 casi se hizo imposible detener la escalada de los costos para los productores

de combustibles líquidos que devino en reacomodamientos paulatinos en algunas ocasiones y otras veces, tempestivos.

En este contexto, y tras una nueva oleada de aumentos en surtidores de los derivados del petróleo, el GNC empieza a captar nuevamente la atención de los automovilistas.

Según Eduardo Milano, gerente de GNC del Ente Regulador del Gas (ENARGAS), se han registrado durante el primer trimestre

Según Eduardo Milano, gerente de GNC del Ente Regulador del Gas (ENARGAS), se han registrado durante el primer trimestre del año un crecimiento sostenido de conversiones de vehículos a gas natural comprimido.

del año un crecimiento sostenido de conversiones de vehículos a gas natural comprimido.

“Si comparamos los datos obtenidos en marzo de este año con el mismo mes del año anterior, se advierte un incremento de casi el 80% de los automóviles convertidos a GNC”, sostuvo el directivo de la entidad en diálogo con Revista

AES. “En marzo de 2009, se registraron unas 5.285 conversiones y unas 1.528 bajas, es decir, de usua-



- 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

rios que usaban GNC y optan por los líquidos. Este año, las conversiones se alzaron a 9.508, mientras que las bajas casi se mantuvieron: apenas anotamos 1.735".

Los datos de marzo son los que más variables alcistas muestran entre 2009 y 2010. La tendencia creciente también se observa en enero y en febrero, pero la brecha no es tan grande. Mientras que en enero del año pasado se registraron unas 4.849, el mismo mes de este año el ENARGAS logró anotar 6.291 conversiones. Las bajas se mantuvieron cerca: 1.483 en 2009 y 1.423 en 2010. En febrero, en tanto, se registraron 6.076, cifra que superó la del mismo mes del año pasado que apenas superó las 4.000 conversiones. Igual que en enero, las bajas se mantuvieron cerca: 1.295 en 2009 y 1.281 en 2010.

Teniendo en cuenta años anteriores, es posible señalar una situación que se repite: cada vez que aumenta el combustible líquido, las conversiones de automóviles a gas se incrementan. Cuando hay una gran variación de precios entre las naftas, el gasoil y el GNC, el usuario tiende a optar por el consumo del combustible gaseoso.

En esa tendencia coinciden los empresarios del sector, que ratificaron que las conversiones se impulsan sobre todo por los movimientos en los surtidores de combustibles líquidos, que estiraron la distancia de los precios entre los dos productos. De acuerdo con datos brindados por la Cámara Argentina de GNC (CAGNC), el ahorro que ofrece el gas vehicular con respecto a los carburan-

tes líquidos es de aproximadamente un 70 por ciento.

Por otra parte, el representante del ENARGAS subrayó que el crecimiento sostenido de las conversiones a GNC se comprueba también con los datos de las ventas de obleas, que entre enero y marzo de este año aumentaron en un 14% con respecto al mismo trimestre del año anterior. "Este porcentaje,

asimismo, nos indica que se están realizando más revisiones y más controles en las calles", completó Milano.

Otro factor de impulso

A decir de Fausto Maranca, presidente de la CAGNC, otra variable que incidió positivamente en el incremento de las conversiones fue

NUOVA DIRECCION

AJIB PROTECCION CATODICA S.R.L.

Proyectos Servicios - Provisión e Instalación de Materiales

**PROTECCION CATODICA
PARARRAYOS
PUESTAS A TIERRA**

**PROYECTOS
OBRAS
SERVICIOS**

**PROVISION E
INSTALACION
DE MATERIALES**

**Tenemos más de 10 Años de experiencia en Protección Catódica
Trabajamos en Todo el País**

Estaciones de Servicio
Distribuidoras de Gas
Refinerías
Yacimientos, etc.

MEDICIONES Y CERTIFICADOS SEGUN
SECRETARIA DE ENERGIA (Resolución N° 1102/04)

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

Tel./Fax: (02941) 426124 - Cel. (0351) 15 51 82911
Chula Vista 1960 - U.F. N° 52 - (8332) Gral. Roca - Río Negro - Argentina
e-mail: ajbustos@argentina.com - ajbustos@terra.com

Para el ENARGAS, suben las conversiones a GNC

...continúa de pág. 11

el plan de financiamiento de 18 cuotas sin interés para la compra de equipos de GNC ideado por la Cámara.

Durante los primeros tres meses del año, y sobre todo desde el último trimestre de 2009, los usuarios argentinos aprovecharon masivamente el novedoso modelo de financiación que cuenta con el respaldo del Banco de la Nación Argentina, a través de su tarjeta de crédito Nativa. "La exitosa iniciativa reflejó el elevado interés de los consumidores locales por el ahorro y las prestaciones que brinda el gas vehicular", señaló Maranca. "Entre octubre y diciembre de 2009, cerca de 150 talleres especializados instalaron ese tipo de unidades por un valor aproximado de 1.000.000 de pesos".

Para el titular de la Cámara, resulta bastante sabido que el costo inicial de ese tipo de equipos constituye una barrera de entrada difícil de superar. "Justamente por ello, decidimos orientar nuestro trabajo en pos de facilitar el acceso a los usuarios. Gracias a la financiación implementada, la cuota puede pagarse con el menor costo de combustible, y hasta puede llegar a quedar un diferencial en favor del consumidor", indicó.

Una visión diferente

A diferencia del escenario de incrementos de las conversiones de automóviles a GNC que advierten desde el ENARGAS y desde la Cámara empresarial, las compañías distribuidoras del gas natural sostuvieron que no hay aumentos de usuarios de vehículos que optan por el combustible gaseoso. Aunque aclararon que no registran una caída tan pronunciada en el consumo de GNC como el año pasado, no vislumbraron una suba. Según los representantes de las distribui-

Cuando hay una gran variación de precios entre las naftas, el gasoil y el GNC, el usuario tiende a optar por el consumo del combustible gaseoso.

doras, el primer trimestre de 2010 se caracteriza por un "amesetamiento" del consumo.

Por otra parte, desde las empresas encargadas de la provisión del gas natural para las estaciones de servicio anticiparon su temor por las posibilidades de que

se restrinja el abastecimiento los próximos meses si se presentan temperaturas extremas muy bajas que suelen disparar el alza de la demanda residencial de gas natural.

"Hay faltante del hidrocarburo en el sistema, al igual que en los últimos cuatro años. Es decir que el suministro va a depender de los niveles de

crudeza del invierno y de las medidas que el Gobierno nacional tome al respecto. Si se continúa con las políticas restrictivas, es probable que le toque al GNC limitar su consumo", aseveraron desde las distribuidoras.

.....

SURTIGOM

Empresa comercializadora de equipos y accesorios para estaciones de servicios presenta su nuevo:

TERMO-DISPENSER DE AGUA CALIENTE

- En chapa plegada de 2 mm sobre bastidor de ángulo
- Con puerta lateral y cerradura
- Manómetro de control de temperatura
- Gabinete con tratamiento corrosivo, pintado con epoxi
- Posa-termo de acero inoxidable
- Monedero electrónico programable de última generación
- Cajón recaudador con cerradura
- Display LCD

Colocación en concesión sin cargo

www.surtigom.com.ar / asurtigom@surtigom.com.ar
Colombres 1294 Bis - Local 1 - Rosario (0341) 451-6905 / Celular: (0341) 15 540-4519

Los enormes desafíos políticos, económicos y ambientales de la década que comienza

Planeamiento Energético



Jorge Lapeña

En materia energética poco es lo que se hizo en la primera década del siglo y muchos el déficit que se han acumulado en estos años.

Hay un déficit económico: los consumidores nos hemos acostumbrado en estos 10 años a no pagar por la energía lo que cuesta producirla: el gobierno que cometió el error garrafal de crear esta situación cada vez es más confuso: ahora nos notifica con carte-

les en nuestras facturas con un letrero cruzado en letras rojas que dice. "Consumo con Subsidio del Estado Nacional"; que es como decirnos: todos estamos en falta.

El atraso de los precios es fenomenal y su corrección exigirá sacrificios y explicaciones. El problema derivado de esa situación anómala es simple: no hay inversión privada; no hay crédito para nuevos proyectos; y a causa de ello para evitar males mayores se ha convertido a nuestro sector energético en un sumidero gigantesco donde se consumen fondos públicos.

Hay también un déficit productivo: cada vez producimos menos gas natural y menos petróleo, cada vez importamos más. Es preocupante: nuestra demanda energética aumenta y entonces la brecha de la dependencia se agranda.

Quizás todavía más importante es que hay un déficit en el campo de la política: persiste un discurso oficial autista y peleador que dificulta encontrar puntos de consenso.

Los desafíos estructurales que argentina enfrenta

Sintéticamente los mayores desafíos estructurales que enfrenta nuestro sector energético en la próxima década son los siguientes:

1. Los consumidores debemos pagar lo justo por la energía.
2. Las empresas deben invertir y producir en forma creciente para satisfacer una demanda siempre creciente.
3. El gobierno debe garantizar y asegurar ese proceso con políticas ener-

EXCELENCIA EN SOLUCIONES CONTRA RAYOS
DESDE HACE MÁS DE 40 AÑOS

BACIGALUPPI Hnos SA



PROYECTOS E INSTALACIÓN PARA ESTACIONES DE SERVICIO DE GNC Y DUALES

- Sistemas de Protección Primaria contra rayos de acuerdo a lo establecido por ENARGAS. Norma NAG-418 (1992), AEA90364, Norma IRAM 2184.1
- Proyectos de protecciones para ser presentados en las correspondientes prestadoras.
- Instalaciones de acuerdo a proyectos aprobados.
- Mediciones de puesta a tierra de acuerdo a la Norma IRAM.
- Protección Secundaria de tableros eléctricos y entrada de cables de baja señal.
- Instalaciones en todo el país. Presupuestos sin cargo.

Roseti 2128 | Capital Federal | Tel: (011) 4523-6000 | presupuestos@bacigaluppi.com | www.bacigaluppi.com

Planeamiento energético

...continúa de pág. 13

géticas adecuadas y con planes de largo plazo factibles.

La lista podría terminar allí, pero nuestra integración al mundo nos exige algo más. Es cierto que debemos ampliar la oferta, pero el mundo espera de nosotros que esa oferta también sea eficiente para participar en forma global y solidaria con un mundo que intenta contener el calentamiento global. Esto nos lleva a postular que es necesario cambiar en la década que comienza la matriz energética argentina, de a poco pero a paso firme y seguro, y digámoslo en forma directa: cambiar la matriz es más caro (requiere mayores inversiones) que dejar la matriz como está.

Planteado así, se trata de un desafío mayúsculo; y más vale entonces que quienes se anoten para gobernar la Argentina a partir de 2011 tengan resuelto este tema para el caso de que la ciudadanía los elija. No habría nada peor que comenzar a pensar el tema recién después de ganar

La particularización de los desafíos

Dentro del enfoque precedente vamos a intentar dar algunas precisiones para la elaboración programática que permita adentrarnos en el campo de la política práctica; de qué hacer en concreto desde el gobierno. Lo mejor es traducir esos desafíos genéricos a su forma particularizada.

El listado siguiente, sin ser exhaustivo, da una idea de cómo abordar la cuestión; y al mismo tiempo invita a su completamiento.

Desafío N1

Elaborar y poner en ejecución un Plan Energético Nacional de largo plazo 2012-2025 (PEN); que permita implementar una Estrategia Energética Argentina (EEA). El PEN es una responsabilidad de Estado nacional, pero debe ser: elaborado en forma participativa; transparente; debe ser técnicamente factible, financieramente via-

ble, y ambientalmente aceptable por los ciudadanos. Será imprescindible además consensuar con las provincias, y debe preverse la aprobación y control parlamentario.

Desafío N 2:

Recuperar la producción nacional de Hidrocarburos en persistente decadencia desde 1998 en petróleo y desde 2004 en gas natural. Ello implica aumentar radicalmente la exploración; prioritariamente en la Plataforma Continental - en nuestra zona económica exclusiva - incluido el talud oceánico (aprox. 1 millón de Km²). Asimismo en las áreas continentales en cuencas no tradicionales de alto riesgo (otro millón de Km²). Argentina debe tener como objetivo específico descubrir y poner en producción una nueva provincia petrolera en la próxima década. Importante: es prioritario sancionar una Nueva ley de Hidrocarburos; crear nuevas instituciones estatales para el ejercicio de los roles de poder de po-



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 - Web: www.farinavending.com

licia; administración de los contratos de concesión; inspección de concesiones; manejo del régimen de sanciones (se reemplazará la ley 17.319 actualmente vigente).

Desafío N 3:

La industria refinadora argentina debe operar en niveles de eficiencia productiva con precios que reflejen la paridad de importación y/o de exportación de los productos. Ello implica: aumentar los valores de retención de las empresas alineándolos con los internacionales; vigilar la competencia y redefinir los impuestos sobre los combustibles para evitar impactos en los precios de venta final a los consumidores.

Desafío N 4:

Diseñar una estrategia de inversión en nuevas centrales eléctricas que además de satisfacer una demanda creciente, contribuya a la lucha contra el calentamiento global; para ello se debe adoptar una estrategia mixta integrada por varias tecnologías de generación. En primera simplificación diremos 1/3 Eólico; 1/3 Nuclear; 1/3 Hidráulico a la que llamaremos la "estrategia de los tres tercios (ETT)". Esa estrategia se debe complementar con una política permanente de ahorro energético (PPAE) que debe convocar a toda la comunidad.

Hemos realizado unos cálculos económicos utilizando información de costos y precios actualizada que indican lo siguiente: 1) El cambio de nuestra matriz energética mediante una estrategia mixta compuesta por energía eólica; energía hidroeléctrica y energía nuclear; dejando de lado la estrategia de equipamiento actual que podríamos llamar "estrategia todo gas y petróleo" tiene costos que serán percibidos por la población; 2) deberemos asumir que la nueva estrategia requerirá mayores inversiones que la estrategia del "todo gas y petróleo"; 3) deberemos comunicar al usuario-ciudadano-soberano que la picardía de no pagar lo que la energía cuesta no se sostiene; 4) Deberemos hacer un llamado claro al capital internacional y nacional a invertir en Argentina.

La ETT tiene un costo de inversión de aproximadamente 2500 millones de u\$s por año; significativamente mayor que el costo de la Estrategia Mercado (EM) cuyo costo anual de inversión es se puede estimar en los 900 millones de U\$s por año.

Afrontar y resolver este desafío implica, adoptar políticas publicas proactivas, que incluyen nuevas leyes; nuevas y eficientes agencias publicas y el diseño de nuevos mecanismos de

financiamiento de la inversión nueva que aseguren la sostenibilidad de su realización; uno de estos mecanismos deberá ser la de Fondos de Afectación Especifica con fiscalización independiente y auditable de los mismos.

Desafío N 5:

Definir una Nueva Estrategia Nucleo-eléctrica para la Argentina (NENA). La misma debe poner en coordinada actividad a la capacidad nuclear nacional (científicos; tecnólogos; instituciones y empresas) y definir una estrategia de equipamiento núcleo eléctrico en atención a la optimización de costos de generación eléctrica.

Esa nueva estrategia se debe inscribir en una visión de la economía y la política nuclear que se inscriba en la siguiente proposición: sin objetivo bélico; globalizada; transparente, cooperativa y con mutua confianza regional. En este contexto debe definirse: el tamaño de las centrales; el combustible a utilizar; la ubicación de las centrales; y debe incluir la cuestión de la minería del Uranio con especial foco dos cuestiones esenciales: 1) un acuerdo con las provincias en lo relativo a lo dispuesto en el Art. 124 de la CN; y 2) acuerdo con la comunidad respecto a las cuestiones ambientales vinculadas a la explotación minera.

Equipamientos Gastronómicos para: Depósito del Shop - Cocción - Exhibidores para refrigeración y mantención caliente



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



GRUPO BRAN S.A.
Desarrollos Gastronómicos

Planeamiento energético

...continúa de pág. 15

Desafío N 6:

La nuevas tarifas eléctricas y gasíferas deben posibilitar prioritariamente el repago de las nuevas inversiones (capital propio de los accionistas; y repago de préstamos) y todos los costos eficientes de operación y mantenimiento de las nuevas centrales. Sobre este punto debe quedar claro que existen consensos sobre la necesidad de hacer lo anterior pero no existen consensos sobre el cómo hacerlo.

Las actividades de transporte y distribución de energía eléctrica y gas natural continuarán siendo servicios públicos regulados por el estado; pero se debe modificar la legislación vigente de los marcos regulatorios leyes 24065 y 24076, preservando no obstante aquellos aspectos de las mismas que la experiencia reconozca como aptos para el funcionamiento eficiente del sistema

La cuantificación de las metas para la próxima década

1- El camino de la energía primaria a la energía comercial

Argentina (según datos de 2007) consume unas 87,6 millones de toneladas equivalentes de petróleo (TEPa) por año para satisfacer todas sus necesidades internas de energía. Incluimos en estos a todas las formas de energía primaria petróleo, gas natural, nuclear, hidráulica, carbón, leña, etc.; así como también las formas manufacturadas de la energía o secundaria.

Aproximadamente un 80% de esa energía (unos 73 millones de TEP) es producida en las instalaciones de transformación (centrales eléctricas; refinerías; etc.). El resto se pierde en los procesos de transformación (pérdidas termodinámicas; pérdidas mecánicas, desperdicios; etc.). Un Objetivo de Política Energética es llevar estas

pérdidas a un mínimo (lo que implica eliminar pérdidas en los yacimientos, en las plantas de tratamiento de gas natural; en las refinerías y en las centrales eléctricas; etc.). Una parte no menor (aproximadamente un 10%) de la energía producida es utilizada como consumo propio por las propias unidades de transformación.

Ahora bien, la energía producida y enviada a la red comercial (aproximadamente unos 65 millones de TEP en el año 2007) tiene pérdidas en las redes (aproximadamente otro 10%) y por lo tanto la vendida realmente alcanza a los 55 millones de TEP.

Obsérvese que de 88 millones de energía primaria que entran al sistema solo llegan al circuito comercial 55 millones de TEP o sea el 62,5%, perdiéndose el resto 37.5%.

2- El camino de la energía comercial a la energía realmente utilizada

Por diversas razones no toda la ener-

MARPA

TERMS EXPENDEDORRES DE AGUA CALIENTE



Equipos expendedores de AGUA CALIENTE

- Gabinete fabricado totalmente en plástico
- Caldera de agua normas IRAM e ISO.
- Válvula de seguridad.
- Medidor de temperatura visible al cliente.
- Luz indicadora de tiempo de carga.
- Colocación a concesión
- Mantenimiento a cargo de Marpa
- Atención más rápida y servicio 100% garantizado sin costo alguno.
- Equipos para control de aire y duchas

MARPA

www.termosmarpa.com.ar / info@termosmarpa.com.ar
 (0341) 411-6655. Móvil: (0341) 15 696-8653 . Nextel: 590*3162
 Dorrego 1635 – Rosario – Santa Fe.



gía que es comprada por los consumidores y usuarios se convierte en energía útil. Una parte aún no debidamente investigada se pierde por diversas razones que deben ser investigadas: los rendimientos termodinámicos de los procesos; las pérdidas por rozamientos y otras cuestiones mecánicas; las pérdidas de calor en el ambiente. Faltan estudios de detalle que estudien los modos de consumo y las tecnologías utilizadas en cada sector (residencial; comercio, industria, transporte; agro); pero no es aventurado pensar que más de la mitad de la energía comprada y pagada por los consumidores se desperdicia.

En resumen, sobre 88 millones de TEP que se utilizan anualmente en nuestro país solo se utilizan en forma efectiva alrededor de 25 millones de TEP. Toda política que persiga disminuir esas pérdidas debe ser bienvenida porque es hoy un imperativo moral categorico su eliminación.

3- La producción de gases de efecto invernadero del sector energético y la necesidad de reducción.
El Balance Energético Nacional que

elabora la Secretaría de Energía correspondiente a al año 2005 se publicó una estimación de la producción de CO2 (el más importantes de los gases de efecto invernadero) exclusivamente del sector energético. En ese año el BEN indica que para un consumo total de energía primaria más secundaria de 84 millones de TEP la emisión a la atmósfera fue de 138 millones de toneladas de CO2, la relación aprox. 1,63 toneladas de CO2 por tonelada equivalente de petróleo utilizada.

La emisión de CO2 se realiza según lo consignado en el balance- aproximadamente según el siguiente patrón: 25% en la generación eléctrica; el 40% está focalizado en los motores a explosión del transporte y el agro (automóviles, camiones, tractores y maquinaria agrícola; el resto la industria y el sector residencial.

Es necesario diseñar y poner en marcha una estrategia de reducción de los gases de efecto invernadero; nuestra opinión es que la misma, a priori, debería estar integrada por una mezcla combinada de las siguientes medidas:

1- Una fuerte reducción de la emisión en el sector eléctrico por unidad de energía generada; lo que lleva a modi-

ficar en forma paulatina la tecnología de generación sustituyendo la generación térmica por otras que no produzcan gases de combustión (CO2).

2- Una mejora de la eficiencia en el transporte con motores de mayor rendimiento combinada con el uso de biocombustibles; y una menor emisión por utilización de biocombustibles en los motores actuales.

3- Una mejora de la eficiencia de los consumos residenciales y en la industria destinada al ahorro de energía que se traducirá en menores emisiones.

.....
* *Ingeniero Industrial (UBA). Presidente del IAE General Mosconi y de la Consultora "Jorge Lapeña y Asociados SA".*

Consultor del BID, de la OLADE y de la Comisión de Comunidades Europeas (CCE) en diversos países de América Latina y el Caribe.

Se desempeñó como Secretario de Energía de la Nación, Subsecretario de Planificación Energética, Presidente de YPF y de la Comisión Nacional de Energía Atómica.



PROTECCION CATODICA

INSTALACION DE PARARRAYOS

ANTENAS PARABOLICAS

TORRES DE COMUNICACION

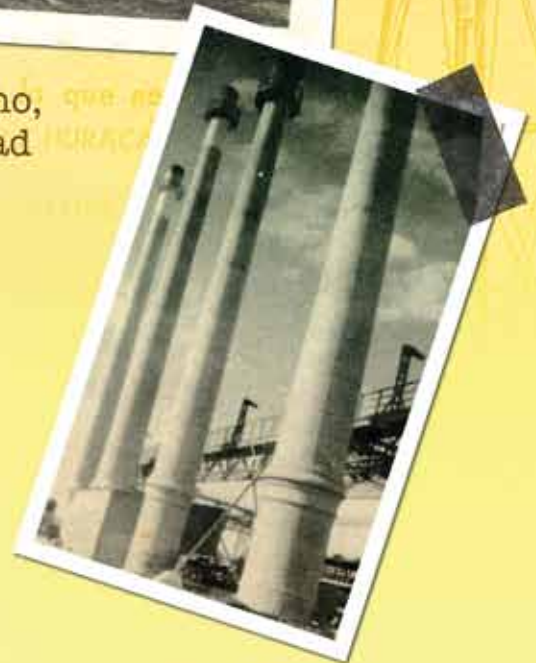
Control, medición y certificados según normas de Secretaría de Energía

Monseñor de Andrea 3360 (1876) Bernal Oeste Bs. As
4270-7026/6894 / protfund@speedy.com.ar

LA CANTÁBRICA



A través del texto de la Lic. Susana Boragno, Revista AES rememora en esta oportunidad la historia de La Cantábrica, empresa que marcará un icono en el crecimiento de la metalúrgica en La Argentina.



Historia de la Cantábrica



En junio de 1890 inauguraba sus talleres en Buenos Aires, una industria que incorporaba en el país una novedad a la metalúrgica: la laminación de hierro. Fue el primero que laminó hierro en el país, utilizando el clásico procedimiento en caldear trozos de hierros atados y prensados en forma de paquetes (fagot). El establecimiento se llamó "Laminación de Hierros El Carmen". Se iniciaba una era de progreso "real y positivo". Llegó a ocupar algo más de 200 obre-

ros. Estaba ubicada en Barracas, Martín García 665. Fue una zona de quintas donde los edificios industriales a partir de mediados del siglo XIX, definieron la imagen urbana de la ciudad, ocupando una manzana o más interrumpiendo en descuidados trazados con muros perimetrales que ponían límites a los ruidos, olores de su interior y recortando el cielo con chimeneas, tanques. Los sucesivos dueños fueron los señores Baldor, Roqués, Cadret y Cía, mas adelante sus continuadores fueron Mulet, Ruiz y Cía. Finalmente adquirió los derechos sobre esta sociedad uno de sus componentes, Don Antonio Arostegui. El 12 de junio de 1902 nace LA CANTÁBRICA. La nueva empresa absorbió el activo y pasi-

vo del Establecimiento El Carmen. Don Arostegui uniendo a un grupo de emprendedores, constituye el 1 Directorio bajo la presidencia de Antonio Saralegui. El capital de la sociedad se fijó en un millón de pesos, suma que quedó formalizada entre los socios. El 30 de junio con la firma del Presidente Julio A. Roca se emitió el decreto N 2631 que la autorizaba a funcionar como Sociedad Anónima. Es probable que su nombre La Cantábrica, evocara a las ferrerías que desempeñaron un papel fundamental con las innovaciones tecnológicas en la industria del hierro en los países vascos y a los tantos ferrones que trabajaban en la forja, estirado de llantas para ruedas de carro, fabricando herramientas agrícolas etc.

Según el estatuto de la sociedad, la principal explotación era la fabricación de hierros, aceros y artículos rurales. Tenía tres hornos de recalentamiento de los paquetes que alimentaban los trenes de laminación, todos impulsados por máquinas a vapor. En el año 1906 los talleres y demás dependencias estaban dotadas de luz eléctrica abastecido por la Compañía Alemana de Electricidad. Esto le permitía el trabajo nocturno, pero la Municipalidad se lo prohibió por la queja de los vecinos. La empresa estaba en expansión, compra los lotes vecinos para completar la manzana y dentro de ello estaba la quinta que había pertenecido a Brown. El ilustre Almirante vivió y trabajó 45 años en el lugar, hasta su fallecimiento, sembrando alfalfa, cuidando a sus animales etc. Su quinta daba a la calle del héroe Brown que luego pasó a llamarse Martín García.. Un dato curioso el portón principal de la quinta se mantuvo tal cual y luego fue instalado en Haedo.

La Empresa sufrió las huelgas de carreros y también las de la Semana Trágica en enero de 1919. En el año 1920 compran y edifican una propiedad para oficinas centrales en Moreno 757/67. Contaba además con un salón exposición de máquinas agrícolas, era el paso obligado de la gente de campo que venía a Buenos Aires para conocer las últimas novedades en cuanto a los artículos rurales. Dentro de su plan de expansión estuvo la compra en Pedro de Mendoza 2811, frente al Riachuelo, de un depósito de mercaderías y materia primas provisto de guinches, vías, instalaciones aptas para carga y descarga. Se necesita ampliar sus instalaciones, pero en la zona carece de terrenos disponibles para ello, esto deriva en un alejamiento a la periferia de la ciudad. En 1934 se concreta en Haedo en un hermoso y tranquilo pueblecito del oeste", la compra al Ferrocarril Oeste de 30 has en una zona ideal para la construcción de la nueva planta, donde existe un empalme ferroviario que une el F.C.O. con el Pacífico. Esto

le permite dentro del diseño de la planta contar con una playa de carga y descarga, indispensable para el transporte de materia prima y producción. Además contaba con caminos pavimentados circundantes.

La planta fabril, fue un orgullo para la industria nacional. Fue construida con los adelantos de edificios industriales europeos: techos de hormigón abovedados, de gran altura, 10 a 12 metros, muy luminosos y ventilados, pisos de adoquín de madera dura, calles interiores de la planta eran de hormigón, muy amplias con cordones y veredas. Contaba con usina generadora de electricidad En el año 1936 asume la presidencia de la Cantábrica el Dr. Horacio Bruzone, que despliega una gran y fecunda tarea. Don Emilio Pujals, director gerente viaja a Europa y adquiere cuatro hornos Siemens Martin para fundir hierro para dejar atrás el laminado con paquetes (fagot). Los hornos fueron habilitándose a medida que se iban instalando Se da como fecha de



POTIGIAN
EXCELENCIA EN DISTRIBUCION

EN TODO EL PAÍS

TEL 4016-7684 www.potigian.com.ar

DRUGSTORE | CADENAS DE RETAIL | ESTACIONES DE SERVICIO

História de la Cantábrica

...continúa de pág. 19

inauguración de la planta, el primero de agosto de 1941. En la década del cuarenta se obtuvo la licencia de Oliver C.O. de EE.UU. y comienza a fabricar máquina de tracción motriz, segadoras, tractores, arados de rejas. Se puede decir que

La Cantábrica fue la primera fábrica integral de máquinas agrícolas. Culmina esa brillante trayectoria en el año 1958, cuando se asocia con la firma alemana Klöckner-Humboldt-Deutz. Quedó formada la firma DECO., para la fabricación de tractores y se construyó sobre las 5 Has de disponibilidad de La Cantábrica.

Obras sociales

A través de las publicaciones de la Empresa se puede conocer la obra social "por eso junto a las magníficas masas de sus imponentes talleres, se levantan, tan grandes como ellos las obras sociales cuya importancia podrá apreciarse de este folleto. Para proporcionar un ambiente confortable para almorzar se construyeron comedores para obreros, empleados y jefes. Los dos primeros con capacidad total de 300 personas por turno al precio único de \$0.6 por almuerzo" se podía saborear sopa minestrón, ravioles al jugo, bizcocho Delicia etc... A todo el personal obrero al promediar su jornada "se le sirve gratuitamente mate cocido con leche y un sándwich". Los baños están provistos de duchas, piletas lava pie, lavatorios etc. Un pabellón está destinado a consultorios médicos y odontológicos. Dentro de lo que configura la acción social estaba la Escuela de Aprendices para la capacitación técnica de su personal y futuros obreros. Dentro del mismo espíritu había nacido la Biblioteca con seleccionados libros de diferentes temas de autores argentinos y extranjeros. En ocasión del casamiento se le obsequiaba medio mes de sueldo o 15 días de jornal.

Para los nacimientos se le entregaba un obsequio en efectivo y la

libreta de Ahorro Postal a nombre del recién nacido con un depósito inicial. La vivienda no estaba ajena a los planes sociales. Primero se construyeron 46 casas y luego 48, que fueron entregadas a "los viejos y útiles servidores de la casa dando preferencia a aquellos que tengan hijos". Se formó así el Barrio "La Cantábrica" con obreros y empleados que pagaban una pequeña cuota mensual para gastos. Los jardineros permanentes atendían los jardines y rosales que embellecían el lugar. Otra forma era otorgando préstamos para la adquisición o para la construcción de la casa propia.

Se sumaba a esta obra el Club Social y Deportivo "La Cantábrica" encargada de afianzar los vínculos afectivos entre el personal y promover la práctica del deporte bailes dos veces por mes, excursiones de recreo para las fiestas .reparto de juguetes para los hijos de los asociados" Estaba dirigido por una comisión de empleados y obreros elegida en Asamblea.

Que pasó con La Cantábrica:

Con el afán de incorporar nuevos equipos laminadores se realiza la compra de un tren laminador continuo Birdsboro, con la financiación del Eximbank que avala el Banco Nacional de Desarrollo. En 1970 fallece el Pte. Bruzone y comienzan los inconvenientes difícil de resolver. La producción de laminados estuvo parcialmente parada dos años. Se hizo imprescindible la compra de palanquilla a Somisa, cosa nunca se logró. La situación económica y financiera llevó a la decisión a dejar en manos del Bana-de el manejo de la empresten.

En 1973 se forma un nuevo directorio de cogestión con intervención obrera, bajo la presidencia del Dr. Lavagna y nuevos proyectos que no se pudieron concretar. Continuará la intervención militar, después la privatización. Del plantel de 2100 obreros, la reorganización de la misma lo reducirá a 1200. La polí-

tica predominante, la apertura desmedida de la importación, y otros la Cantábrica comienza a transitar por el camino del cierre definitivo. En 1992 la empresa fue a la quiebra.

Polo Industrial "La Cantábrica"

Durante 1993/4 se desarrollaron una serie de encuentros de un grupo de empresarios del Partido de Morón con la intención de reconvertir el lugar en un Parque Industrial. A esta iniciativa se le sumaron las autoridades municipales, legisladores y representantes gremiales. En febrero de 1996, a través de una gestión del Ministerio de la Producción, la Provincia de Buenos Aires, adquirió el inmueble sin maquinarias, mediante licitación pública judicial. A mediados del 2000 35 firmas nacionales empezaron a ocupar el espacio, invirtieron en obras civiles e instalación de equipos. Con el tiempo se fue consolidando el proyecto, En el año 2003, la Unión Industrial del Oeste con el fin de ampliar el predio, solicitó tierras ferroviarias lindantes, bajo la jurisdicción del ONABE, y así incorporar 60 nuevas firmas. Como la zona está totalmente urbanizada, los vecinos cercanos, no ven con buenos ojos la ampliación del Parque Industrial que carece de cloacas. Han tenido algunos inconvenientes y necesitan consensuar para no verse perjudicados.

Palabras finales

.....
 .
 Cuanto hay que lamentar, que una fábrica pionera como fue La Cantábrica haya tenido ese final, una industria tan necesaria para el desarrollo de un país, que tuvo una ocupación de tantos trabajadores sea parte de la historia y no del presente.

.....
 Susana Haydee Boragno es historiadora, se especializa en medios de transporte ferroviarios y carreteros. susanaboragno@fibertel.com.ar

Por tarifas congeladas y aumentos de costos

Metrogas informó pérdidas en el primer trimestre del año



El lunes 10 de mayo, Metrogas -la distribuidora que brinda servicios a usuarios de la Capital Federal y parte del Gran Buenos Aires- empresa informó a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires los resultados del trimestre finalizado en abril que arrojó una pérdida neta de \$ 15 millones. Si bien se trata de una mejora con relación a los \$ 39,7 millones de saldo negativo de igual período de 2009, existe la posibilidad de que entre en

una nueva cesación de pagos. La falta de actualización de las tarifas, congeladas desde 1999, y el constante incremento de los costos para hacer frente a las operaciones son las causas que han llevado a la compañía a la situación actual. Según detalló el matutino El Cronista, Metrogas tiene un acuerdo con el Gobierno para subir tarifas que está frenado porque el Gobierno pretende que uno de sus accionistas, British Gas, levante el juicio que inició al país en el Ciadi en 2002. Por este motivo, la empresa presentó en febrero un amparo ante la Justicia.

Ayer, la empresa advirtió en la nota enviada a la Bolsa sobre la posibilidad de no poder hacer frente al pago de un pasivo que ya había sido objeto de ajuste en diciembre del año pasado.

En ese momento, logró eludir el default pagando una deuda por u\$s 10 millones con dinero que aportaron sus accionistas British Gas e YPF, que poseen el 54,67% y 45,33% de Gas Argentino, sociedad a su vez controlante del 70% de Metrogas. Otro 20% flota en la Bolsa y el 10% restante es del personal.

En la nota enviada a la bolsa ayer, además de recordar que el Gobierno "se encuentra en pleno conocimiento de la difícil situación" que sufre "como consecuencia de la falta de dictado de los cuadros tarifarios", la compañía acusa a las autoridades de "pasividad" y de no cumplir con las obligaciones establecidas por el contrato de concesión. Advierte que "de continuar esta situación "podría determinar que la sociedad vea afectado el pago de su deuda financiera".

.....

ANGEL REYNA & ASOCIADOS S.R.L.

Representante exclusivo en Argentina de DEHN + SÖHNE

Soluciones Integrales en Protección contra Rayos y Sobretensiones

Estamos en dónde usted nos necesita:

- /// Soluciones para la electricidad estática en las cañerías de polietileno.
- /// Industria del Petróleo y Gas.
- /// Industria Eólica y Fotovoltáica.
- /// Instalaciones de Telefonía Móvil.
- /// Equipos de Limpieza.
- /// Proyectos y obras para las instalaciones de servicios de GNC.

¡Invertir en Protección es su alternativa más segura!

www.dehnargentina.com.ar

info@dehnargentina.com.ar

Tel.: (05411) 4431-9415 / 4433-5032

Av. Directorio 1266 Piso 1º Oficina J - (1406) - CABA - Argentina



Invertirá U\$S 66 millones para modificar la cara de toda su red

YPF acelera el cambio de imagen de sus estaciones



La petrolera se tomará de tres a cinco años para modernizar sus 1.640 puntos de venta como parte de un proceso impulsado por los Eskenazi para "argentinar" la marca

Luego de haber modificado su logo para recuperar las señales que le permiten evidenciar un mayor raigambre argentino quitando de la marca el nombre de pila español, ahora la petrolera profundizó el plan de reconversión de toda su red de 1.600 estaciones de servicio. El proceso insumirá inversiones por u\$s 66 millones y se llevará a cabo en un lapso inicialmente previsto en ocho años y que ahora se terminará en tres.

Se trata de un proyecto que nació poco tiempo después de la compra del 14,9% de las acciones de Repsol YPF por parte de la familia Eskenazi a cambio de u\$s 2.235 millones (ahora tiene 15,4%), y tiene como objetivo refrescar toda la imagen de la compañía, recuperando la

"argentinidad" perdida durante los años de reinado del holding español y reflotando la impronta que había logrado

La prueba piloto se realizó a fines de 2008 en la estación ubicada en Echeverría y Figueroa Alcorta, en Capital Federal, y al día de hoy están listas otras 42 con la nueva imagen, en las cuales ya se invirtieron u\$s 1.74 millones. Según explicaron a El Cronista fuentes de YPF, para antes de fin de año se readeuarán 72 más, con una inversión prevista de u\$s 2.98 millones.

Es decir que para diciembre habrá 114 estaciones de servicio de YPF (cerca del 7% del total) que lucirán la nueva imagen.

Para modificar cada punto de venta, la petrolera destina una inversión promedio de u\$s 44.400, y utiliza un proceso basado en la performance en seguridad, limpieza y servicio para seleccionar las estaciones que ingresan en el proceso.

Entre los cambios más destacados figuran la modernización y agilización de los surtidores, iluminación en base a tecnología LED e instalaciones totalmente reacondicionadas.

A esto se le suma el regreso, desde el año pasado, de la campaña de reidentificación que recuperó el color azul como el símbolo corporativo, el mismo que distinguió a

los surtidores de la petrolera desde 1922, año de su nacimiento como Yacimientos Petrolíferos Fiscales.

De las 1.640 estaciones de servicio que posee en el país, 1.320 venden nafta y gasoil; casi 300 también le suman GNC, mientras que alrededor de 60 son exclusivamente de GNC.

Por otro lado, ayer YPF informó a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires los resultados financieros del primer trimestre de este año que arrojaron una utilidad neta de \$ 1.535 millones. El monto es \$ 1.000 millones superior a los \$ 500 millones que la petrolera ganó en el mismo período de 2009. De hecho, la rentabilidad total de ese año fue de \$ 3.486 millones, un 4,25% menos que en 2008.

Y si bien en la empresa no brindaron más detalles sobre los resultados, analistas del sector estimaron que el incremento de la rentabilidad combina diferentes factores como el incremento internacional del crudo; los aumentos en el precio de la nafta en el país que ya acumula más de 5%, además de una mayor cuota de mercado doméstico que alcanzó en base a tener los valores de los combustibles más baratos.

.....
Andrés Sanguinetti para El Cronista.com



CO.SE.PE.S.A.

EMPRESA CONSTRUCTORA DEDICADA A ESTACIONES DE SERVICIOS

- INSTALACION DE TANQUES
- PAVIMENTOS DE HORMIGON, FERROCIMENTADOS
- PROTECCIONES CATODICAS/MEDICIONES
- CAÑERIAS RIGIDAS Y FLEXIBLES
- INSTALACION DE PARARRAYOS S
- PUESTA A TIERRA
- REJILLA PERIMETRAL
- REJILLA INDUSTRIAL

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

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

Se incrementan las ventas de vehículos 0 Km

Ventas de Vehículos Nacionales a Concesionarios	Comercializados por las terminales		Importados por distribuidores y particulares		Total	
	Período	2009	2010	2009	2010	2009
Enero	31429	46644	2270	3400	33699	50044
Febrero	30745	46354	2350	3030	33095	49384
Marzo	34560	50895	2520	3780	37080	54675
Abril	36840	46535	2700	3400	39540	49935
4 meses	133574	190428	9840	13610	143414	204038
Mayo	37862		3010		40872	
Junio	40395		2570		42965	
Julio	40921		2550		43471	
Agosto	40153		2400		42553	
Septiembre	40049		2520		42569	
Octubre	42060		2570		44630	
Noviembre	39518		2300		41818	
Diciembre	42410		2440		44850	
TOTALES	456942	190428	30200	13610	487142	204038

Ventas de vehículos nacionales a concesionarios	Categoría A						Categoría B		TOTAL	
	Automóviles		Utilitarios		Total		Total		2009	2010
Período	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Enero	12040	12365	3286	3010	15326	15375	352	415	15678	15790
Febrero	7147	13503	3197	4084	10344	17587	335	545	10679	18132
Marzo	10708	14014	3611	4405	14319	18419	379	663	14698	19082
Abril	12371	13672	3723	4900	16094	18572	382	730	16476	19302
4 meses	42266	53554	13817	16399	56083	69953	1448	2353	57531	72306
Mayo	12819		3698		16517		442		16959	
Junio	12908		3262		16170		442		16612	
Julio	14148		4457		18605		531		19136	
Agosto	13499		3575		17074		515		17589	
Septiembre	13105		4635		17740		446		18186	
Octubre	13365		4829		18194		540		18734	
Noviembre	12474		4573		17047		602		17649	
Diciembre	11805		4112		15917		419		16336	
TOTALES	146389	53554	46958	16399	193347	69953	5385	2353	198732	72306

Fuente: ADEFA

Cada vez es más amplia la variedad de productos y proveedores

Mini Mercados: mucho más que una fuente de ingresos



Para el empresario estacionero, los mini mercados optimizan la rentabilidad de las estaciones de servicio, ya que suman un nuevo negocio al del expendio de combustibles. Y la potencialidad de ese negocio crece día a día, apuntando a responder a las necesidades de los usuarios: cada vez es más amplia la oferta de productos y servicios que se ofrecen en las tiendas que acompañan las estaciones de expendio. .



En muchas estaciones de servicio, los usuarios pueden encontrar más que combustibles y lubricantes para sus vehículos. Los mini mercados ofrecen una gran variedad de productos para los automovilistas.

Pensados como un servicio adicional de las estaciones de expendio de combustibles, con el objetivo de satisfacer a todos los conductores que necesiten un tentempié a mitad de camino o simplemente busquen un lugar de paso para distenderse unos minutos, hoy los mini mercados optimizan la rentabilidad de las estaciones de servicio, ya que suma un nuevo negocio al del expendio de combustibles. Y prueba de esto, es que a

ctualmente la potencialidad de ese negocio crece día a día, apuntando a responder a las necesidades de los usuarios: cada vez es más amplia la oferta de productos y servicios que se ofrecen en las tiendas que acompañan las estaciones de expendio.

Muchas más

La primordial muestra de la importancia de los minimercados para las estaciones de servicio es que, día a día, se acrecientan la oferta de servicios y bienes que brindan.

Una de las empresas pioneras del sector es la argentina Potigian, que inició su actividad comercial en el año 1934 y, hoy por hoy, es una de las principales proveedoras y

de distribución integral de productos para minimercados en todo el país. Actualmente, cuenta con contratos con las petroleras más importantes, como por ejemplo con YPF, Esso, Shell y Petrobras, y es el repartidor número uno de Masalin Particulares y es distribuidor exclusivo de MOVISTAR. También, provee de golosinas y artículos varios como indumentaria, armarios, pepinos, manteles, matafuegos, zapatos, aderezos, carteles y todo





ESTUDIO • BRIL

ABOGADOS

ESPECIALISTAS EN:

Seguros

Reaseguros

Responsabilidad ambiental

Defensa del consumidor

Defensa de la competencia

EL STAFF:

Se encuentra liderado por la Dra. Bril. Abogada, Master en Derecho Tributario, especialista en Derecho de Seguros y Derecho Ambiental.

El Estudio Bril está integrado por un grupo de profesionales, que prestan servicios jurídicos, de asesoramiento sobre temas de seguros, responsabilidad ambiental y asuntos tributarios, en todos los aspectos del conflicto y del proceso. Trabajando con sus clientes desde el punto de vista preventivo, enfocados a resolver los conflictos en forma ágil y económica.

www.estudiobril.com.ar

TEL (011) 4342-0398/4092

Rivadavia 789 9º piso, C1002AAF
Ciudad Autónoma de Buenos Aires



Mini Mercados: mucho más que una fuente de ingresos

...continúa de pág. 24

lo que requiera un minimercado.

Con el correr de los años, los estacioneros se han convertido en especialistas dentro de las tiendas, por lo que las exigencias ya no son las mismas que en los años 90. En esa década era común encontrar, dentro de un minimercado, repuestos básicos para autos. Ahora, eso es casi imposible. Las pretensiones crecieron de la mano del desarrollo del negocio: las nuevas tendencias en las instalaciones ilustran ese proceso.

Antes de 2001, los equipamientos gastronómicos eran importados pero, tras la crisis económica, que tuvo como consecuencia directa la devaluación de la moneda, se abrió una importante posibilidad industrial y comercial. En ese contexto, nace Grupo Bran con el objetivo de

crear una línea completa de equipamiento gastronómico para aprovisionar en forma integral el salón de una estación de servicios.

Del mismo modo, la empresa de capitales argentinos IMS se dedica a proveer de equipamientos a los minimercados. Según la firma, los equipos que más éxito tienen en el sector son el exhibidor refrigerado Cold Food Merchandiser, que cuenta con características únicas para exhibir sándwich, ensaladas, yogures, bebidas, etc.

Además de las firmas nacionales, también muchas multinacionales apostaron al rubro de los minimercados en la Argentina. Es el caso, por ejemplo, de la italiana Saeco, que se dedica al diseño, producción y comercialización de máquinas de café para uso doméstico y

profesional y máquinas expendedoras de bebidas calientes, frías y snacks. La empresa está instalada en el país desde 1993 y actualmente, sus máquinas tienen presencia en más de 400 estaciones de servicio en todo el país, ya sea con máquinas de café espresso, expendedoras, snackeras o máquinas profesionales en los minimercados.

Otro ejemplo que ilustra la variedad de productos de los minimercados lo muestra la empresa Hieloli, que recientemente diversificó la presentación de sus productos y los distribuye con una moderna y extensa flota de vehículos (23 camiones frigoríficos en la actualidad) acondicionados para el transporte de hielo. También, la firma facilita al estacionero freezers de distintos tamaños en comodato, que se adaptan a las distintas necesida-

CONTEGAS 
GNC - NGV

- > 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

des de almacenamiento.

Y los ejemplos no terminan: existen empresas como Todo Envase, que provee envases descartables para alimentos y bebidas para los minimercados de las estaciones de servicio de las petroleras ESSO, YPF y Petrobras, y también, están las que se dedican especialmente a los comestibles como Ultracongelados Rosario, que presenta una amplia variedad de productos con la alta tecnología aplicada en los procedimientos de ultracongelado, y abarcan una porción importante de los minimercados emplazados en las estaciones de servicio del país.

.....



**NUEVO
¡MODELO!**

ENTREGA
100 LITROS
DE AGUA
CALIENTE

DAC Y MINI DAC

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



SD 12: DUCHAS

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

SENESE
SISTEMAS PREPAGOS

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

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

Las trabas chinas a las importaciones de aceite de soja aceleran la posibilidad de analizar subir el porcentaje de corte del gasoil con biodiesel



Mientras la cosecha va tomando ritmo en el interior, el gasoil ya comenzó a escasear en algunas zonas a finales de abril y, según manifiestan productores y contratistas de maquinaria agrícola, hay reducciones en la entrega y afirman que pagan precios cada vez mas elevados. Ante este escenario, el Ministerio de Agricultura comenzó a estudiar la potencialidad de cubrir el incremento de la demanda con el sustituto de origen vegetal.



Atentos a la escasez del gasoil, que se ve reflejada en el aumento de los precios en los surtidores y que amenaza con encrudecerse de la mano del aumento de la demanda de parte del sector agropecuario que ya entra en la etapa del año de mayor productividad, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos analiza subir el porcentaje del corte de biodiesel, que desde que empezó a regir el 1 de enero de este año el Régimen de Regulación y Promoción para la Producción y Uso Sustentables de Biocombustibles -creado por la Ley 26.093- es de un 5%.

Mientras la cosecha va tomando ritmo en el interior, el gasoil ya comen-

zó a escasear en algunas zonas a finales de abril y, según manifiestan productores y contratistas de maquinaria agrícola, hay reducciones en la entrega y afirman que pagan precios cada vez mas elevados.

Ante este escenario, que se repite con algunos matices apenas cada año para esta fecha desde hace casi una década, desde la cartera vinculada al área comenzaron a estudiar la potencialidad de cubrir el incremento de la demanda con el sustituto de origen vegetal.

En paralelo, la decisión de China de aplicar trabas desde el 1º de abril a las importaciones de aceite de soja aceleró la posibilidad de que suba el por-

centaje de biodiesel en las mezclas con gasoil. Con el bloqueo asiático al comercio exterior del producto alimenticio, que también es la materia prima para el biocombustible, están en juego operaciones por más de 2000 millones de dólares: de hecho, China es el principal comprador de granos y derivados de soja del mundo.

No obstante, desde el Ministerio indicaron a Revista AES que el segmento exportador de productos oleaginosos podría encontrar en los biocombustibles una alternativa en el mercado interno y, al mismo tiempo, colaborar para prevenir el desabastecimiento de gasoil en tiempos de cosecha. Por otra parte, si se tienen en cuenta

FABRICA DE ROLLOS DE PAPEL
BAIPAPER'S S.R.L.

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

las alzas en los precios del gasoil, hoy por hoy los productores de biodiesel encuentran mayor rentabilidad en el mercado interno que en el internacional, ya que el importe de venta del combustible vegetal acompaña al de origen fósil.

ble vegetal para cubrir las cantidades requeridas a fin de alcanzar el 5% de mezcla y no podrán cambiar la condición, ni disminuir la cantidad ofrecida durante la vigencia del acuerdo.

En números

Según los datos ofrecidos por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, que depende del Ministerio, en marzo y en abril se alcanzaron a cortar unas 800.000 toneladas de biodiesel con gasoil.

Para 2010, dieciocho plantas productoras completan el cupo anual de acuerdo a los datos de la Secretaría de Energía de la Nación. Las empresas acordaron con el Gobierno nacional proveer el combustible vegetal necesario para cubrir las mezclas.

En rigor, el acuerdo, que se extiende hasta el 31 de diciembre de 2010 y podrá ser prorrogado automáticamente por un período a requerimiento de la Secretaría, tiene por objeto propender al abastecimiento de biodiesel en el territorio nacional para su mezcla con combustible fósil gasoil en marco de la Ley 26.093, hasta la concurrencia del abastecimiento de biodiesel elaborado por proyectos que hayan obtenido los beneficios promocionales y hayan sido habilitados a tal efecto en el marco del mencionado Régimen.

Las elaboradoras en conjunto se comprometieron a suministrar las cantidades necesarias del combusti-

.....

Empresa	Capacidad de producción	Asignado para el mercado interno
ECOPOR	10.200	10.200
Soy Energy	18.000	18.000
Diferoil	30.000	30.000
Rosario Bio	36.000	36.000
Maitop	40.000	40.000
AOM	48.000	48.000
Aripar	50.000	50.000
Vicentín	63.400	23.928
Biomadero	72.000	44.152
Diaser	96.000	79.459
Molinos	100.000	27.810
Explora	120.000	89.091
Viluco	200.000	108.594
Unitec	230.000	113.097
Ecofuel	240.000	29.108
Patagonia	250.000	33.130
Dreyfus	305.000	27.500
Renova	480.000	33.750
Total	2.406.600	859.852

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

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

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

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

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

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



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

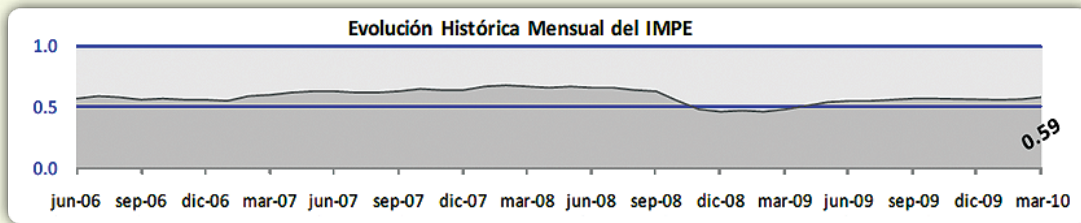
Empecemos de nuevo...

Estadísticas

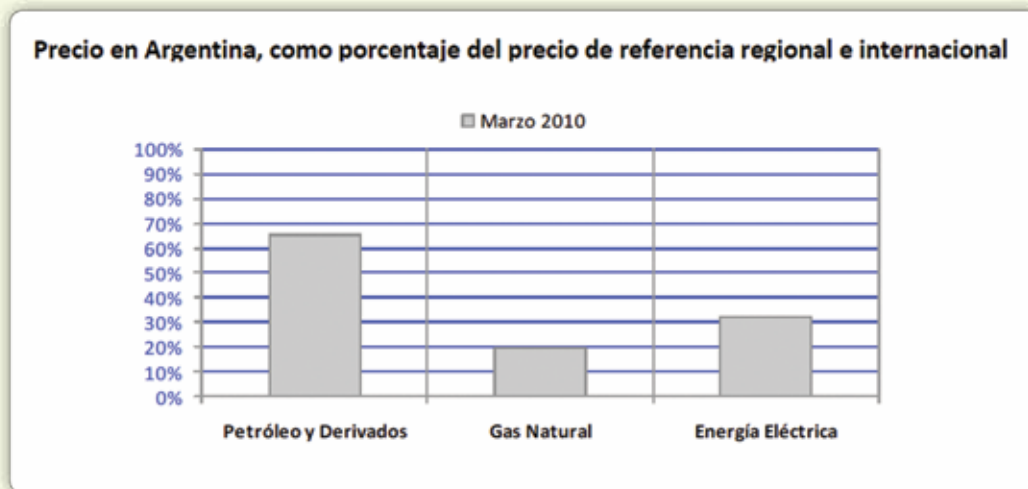
IMPE 0.59

INDICE MONITOR DE PRECIOS DE LA ENERGÍA (IMPE)

El valor 0,59 indica la distorsión promedio de los precios de la canasta energética argentina correspondiente al mes de Marzo de 2010 respecto de los precios promedio de una canasta comparativa que sigue las referencias regionales e internacionales. Significa de manera simple, que si esta canasta energética comparativa tuvo en Marzo pasado un valor estandarizado de 1 peso, esa misma canasta en la Argentina costaba 41 centavos de peso.



Desagregación del IMPE para los distintos rubros de la canasta energética



Fuente: Montamat & Asociados

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



5032-9104

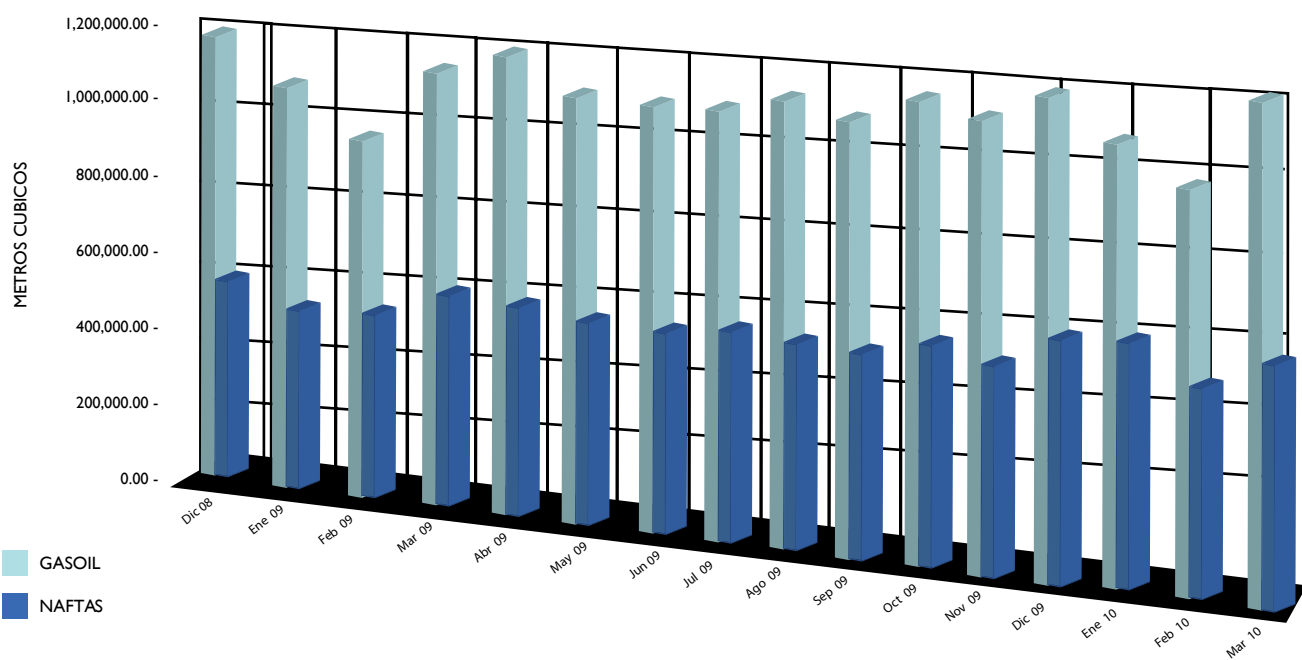
JORGE CRAVERO

jcravero@aesargentina.com

VENTAS al MERCADO de COMBUSTIBLES LIQUIDOS
(Período: Diciembre 2008 a Marzo 2010)

Fecha	Metros cúbicos			
	Gas Oil	Nafta Común >83Ron	Nafta Super>93Ron	Nafta Super>97Ron
Dic-08	1155139	38702	389598	100142
Ene-09	1047700	36962	333231	93647
Feb-09	964637	31186	339675	79186
Mar-09	1094178	34516	359582	82050
Abr-09	1104620	33047	349592	83842
May-09	1050583	32010	341548	79380
Jun-09	1045593	33377	348853	78988
Jul-09	1044610	32866	347481	79944
Ago-09	1060599	31889	358071	86778
Sep-09	1042063	32313	355956	86193
Oct-09	1099225	31818	374311	100268
Nov-09	1065296	28310	353184	94214
Dic-09	1136458	30290	404066	109750
Ene-10	1045897	29039	405577	113501
Feb-10	988390	24713	357021	90775
Mar-10	1200820	28995	395995	102830

Fuente: Secretaría de Energía



Estadísticas

Estaciones de Carga de GNC:	Cantidad
Exendedoras de sólo GNC	512
Exendedoras de Líquidos y GNC	1110
Total	(*) 1622

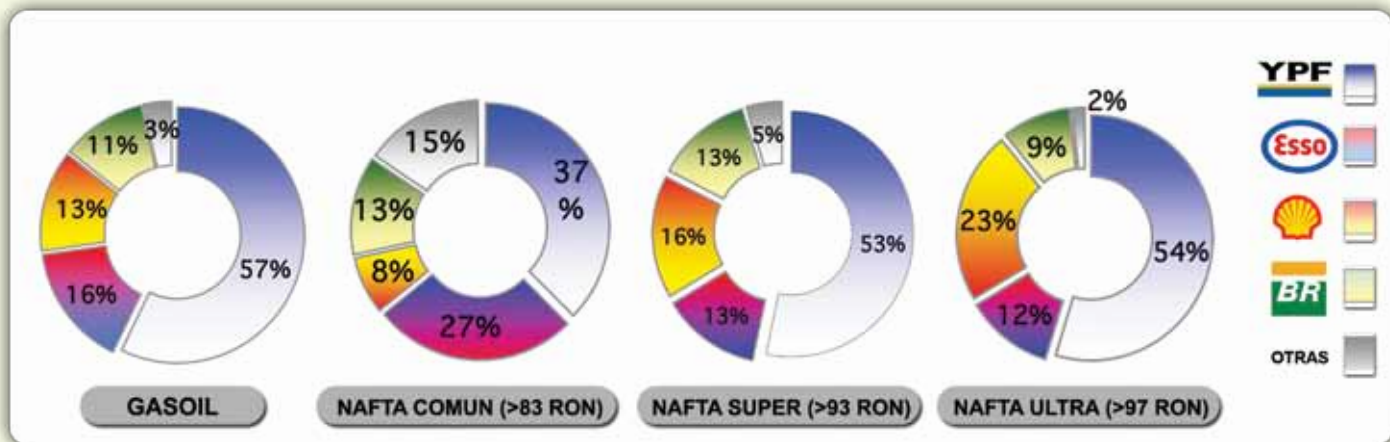
(*) El ENARGAS tiene registradas 1.831 estaciones de carga

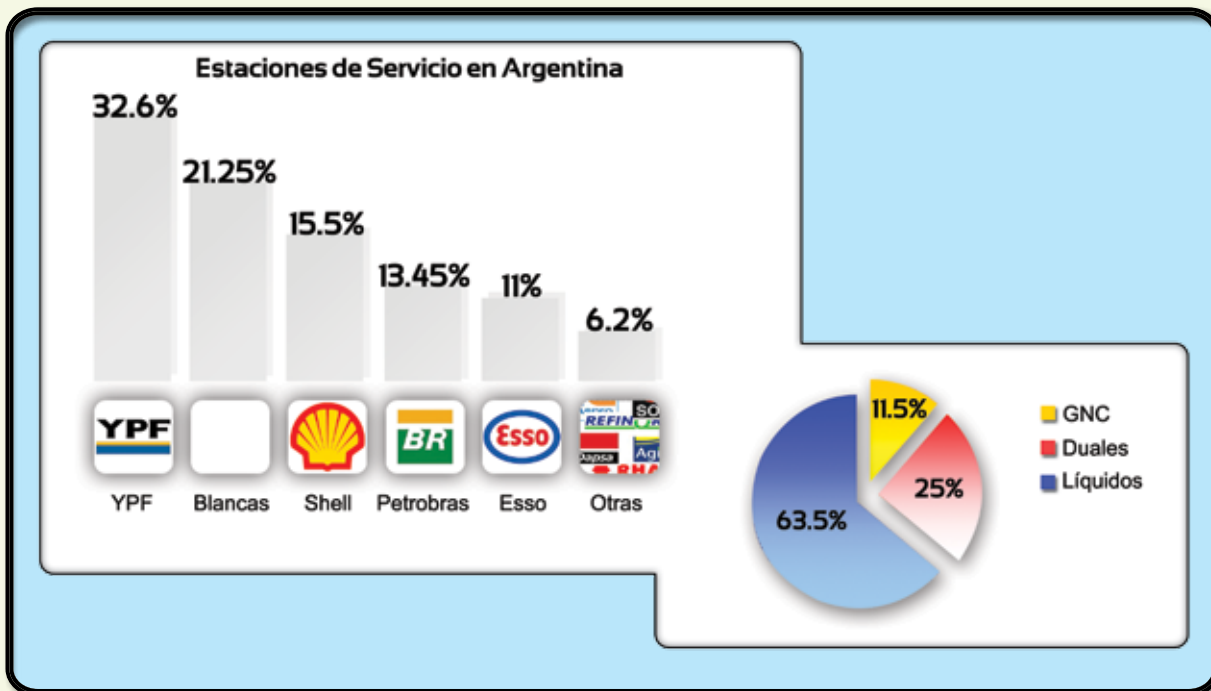
ESTACIONES DE SERVICIO POR BANDERA

Bandera	Buenos Aires	Capital Federal	Catamarca	Chaco	Chubut	Córdoba	Corrientes	Entre Ríos	Formosa	Jujuy	La Pampa	La Rioja	Mendoza	Misiones	Neuquén	Río Negro	Salta	San Juan	San Luis	Santa Cruz	Santa Fé	Santiago del Est.	Tierra del Fuego	Tucumán	Totales
YPF	498	99	7	28	31	161	23	55	10	18	22	16	89	38	24	35	44	25	16	27	122	22	7	30	1447
Blancas	280	41	5	24	8	121	12	49	4	12	15	0	85	20	8	8	14	22	13	0	152	23	0	28	944
Shell	282	63	2	19	3	74	20	36	4	7	9	3	21	19	2	6	7	3	1	0	86	7	0	15	689
Petrobras	268	36	4	6	23	53	14	24	0	1	6	1	10	4	11	25	2	6	5	13	75	4	0	7	598
ESSO	190	38	4	7	4	68	9	25	5	2	3	4	7	12	5	11	3	7	9	1	64	7	1	3	489
Sol Petroleo	58	1	0	0	0	30	1	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16	0	0	0	113
Refinor	0	0	2	4	0	2	0	0	0	7	0	3	0	0	0	0	20	0	0	0	0	6	0	22	66
Aspro	26	3	0	0	0	3	0	0	0	1	2	0	3	0	1	2	0	0	0	0	6	0	0	2	49
RHASA	12	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	19
Camuzzi G.P.	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	10
Agira	7	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9
CIS	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
P. Del Plata	1	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
DAPSA	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Cantidad de Estaciones	1630	285	24	88	69	515	79	197	26	48	57	27	220	93	51	91	90	63	44	41	521	69	8	107	4443

Fuente: Secretaría de Energía. Tipo de negocio: Estación de Servicio - Canal de Comercialización: Al Público.

VENTAS DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS AL MERCADO POR PETROLERA (Enero 2010)





Colaboración: Fernando Parente

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

Estadísticas

SUJETOS del SISTEMA de GNC

Listado actualizado a Mayo - 2010

Provincia	Cantidad de Vehículos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	654654	833	38	26	490
Cap. Fed.	88487	152	16	3	74
Catamarca	5388	9	0	0	3
Chaco	216	0	0	0	0
Chubut	1194	3	0	0	3
Córdoba	174335	234	14	9	130
Corrientes	511	0	0	0	0
Entre Ríos	32930	57	2	3	41
Formosa	121	0	0	0	0
Jujuy	11711	24	1	1	9
La Pampa	8084	12	1	1	7
La Rioja	2625	3	0	0	2
Mendoza	125072	132	8	5	115
Misiones	198	0	0	0	0
Neuquén	12243	16	1	1	13
Río Negro	16794	26	0	0	19
S. del Estero	10601	31	0	1	6
Salta	24381	42	2	1	17
San Juan	27401	39	2	1	17
San Luis	21049	23	3	2	6
Santa Cruz	185	0	0	0	0
Santa Fe	117812	118	8	8	109
T. del Fuego	670	1	0	0	1
Tucumán	42937	76	3	3	24
Total País	1379599	1831	99	65	1086

PECs: Productores de Equipos Completos

CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros

TdM: Talleres de Montaje

OPERACIONES de VEHICULOS a GNC

Período: Septiembre 09 - Abril 2010

Mes	Baja	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
Sep-09	1792	6905	6218	103157	9357
Oct-09	1662	6473	5887	106025	9416
Nov-09	1575	6392	5386	93641	8207
Dic-09	1621	6824	6890	120343	9876
Ene-09	1405	6091	5417	96065	10062
Feb-09	1205	5838	4470	82822	8445
Mar-10	1742	9637	6182	102939	10579
Abr-10	1676	9399	4568	90739	8286

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	2009										2010		Estaciones de Carga de GNC
	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	
Metrogas S.A.	47519	45838	49054	47868	46588	48870	48326	48488	46820	49256	42018	38850	363
Gas Natural Ban S.A.	46376	45593	47209	33899	45659	48720	46256	38567	30376	48702	40426	25464	372
Distribuidora de Gas del Centro S.A.	26489	25938	27396	27272	27601	28062	27603	28101	27075	29204	27165	25459	242
Distribuidora de Gas Cuyana S.A.	22861	22499	23513	23295	22965	23934	23438	23753	22582	24089	21800	20713	195
Litoral Gas S.A.	19956	19782	20803	20662	20648	21460	21211	21503	20091	21561	19654	18282	160
Gasnea S.A.	3332	3306	3359	3296	3450	3511	3313	3597	3210	3577	3758	3248	47
Camuzzi Gas Pampeana S.A.	27132	26733	27134	26428	26145	27370	26658	27619	25979	28771	29688	27052	233
Gasnor S.A.	19261	18990	20028	20350	20665	20836	20428	20755	19905	21838	19264	18248	175
Camuzzi Gas Pampeana del Sur S.A.	4854	4810	5074	4976	5239	5198	5119	5252	5095	5394	5636	5053	47
Total de gas entregado al GNC	217780	213489	223570	208046	218960	227961	222352	217635	201133	232392	209409	182369	Total 1834
Total de gas comercializado	2426890	2468976	2711380	2960814	3076279	2702608	2694480	2433393	2168802	2144556	2214243	2106272	
Porcentaje del GNC sobre el total comercializado	8,97%	7,87%	7,55%	6,76%	8,10%	8,46%	9,14%	10,03%	9,27%	10,84%	9,46%	8,66%	

ENARGAS. Datos Operativos de Transporte y Distribución.

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.



Telomian Condie 1887 – 9 De Abril – Buenos Aires - Tel. 4693 – 1755 Tel./Fax 4693- 1771. info@australgas.com. www.australgas.com.ar

Con el lanzamiento del Segundo Concurso de Proyectos Sociales

Petrobras abre una etapa más en su Programa de Inversión Social



Con el lanzamiento del Segundo Concurso de Proyectos Sociales, Petrobras da un paso más en su Programa de Inversión Social. Esta nueva etapa se inaugura con la convocatoria a Organizaciones Sociales y Asociaciones Cooperadoras de escuelas y hospitales de las localidades de Bahía Blanca, Zárate, Avellaneda, Dock Sud, Cañuelas y Marcos Paz en la Provincia de Buenos Aires; Puerto

General San Martín, San Lorenzo y zonas de influencia en Santa Fe; Río Gallegos y Caleta Olivia en Santa Cruz; y todas las localidades de las provincias de Neuquén, Río Negro y La Pampa, para que presenten sus proyectos de trabajo. Los mismos deberán hacer foco en

algunas de las siguientes temáticas: discapacidad, retención escolar, recreación y uso del tiempo libre, promoción del trabajo decente, reducción de la mortalidad infantil, salud materna y promoción de un medio ambiente sostenible.

El Programa de Inversión Social tuvo sus inicios en 2007 y se fue desarrollando mediante la implementación de diferentes etapas. La primera de

El Programa de Inversión Social tuvo sus inicios en 2007 y se fue desarrollando mediante la implementación de diferentes etapas.

ellas fue la de Diagnóstico Participativo, que constó de cinco sesiones en las que estuvieron presentes funcionarios municipales, organizaciones sociales, representantes de empresas, académicos y periodistas. A partir de estos encuentros se esbozaron las proble-

máticas vinculadas con la infancia y la adolescencia en las localidades de San Lorenzo y Puerto General San Martín (Santa Fe), Río Gallegos (Santa Cruz), Zárate, Cañuelas, Marcos Paz y Bahía Blanca (Buenos Aires) y Neuquén. Fue de esta manera que se decidió trabajar en la retención escolar, la recreación y el uso del tiempo libre, y la discapacidad, por ser éstas las necesidades priorizadas en dichas plazas.



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

En la segunda etapa, se convocó a organizaciones sin fines de lucro y asociaciones cooperadoras de escuelas de gestión pública y privada, para participar de siete talleres de capacitación, cuyo foco fue la planificación y gestión de los proyectos sociales. Participaron de estos talleres 163 entidades: 79 organizaciones sociales, 77 escuelas, dos Consejos de Niñez y Adolescencia, y cinco áreas de gobierno con injerencia en la temática. El tercer paso fue lanzar el Primer Concurso de Proyectos Sociales. La convocatoria fue exitosa: entre el 5 de junio y el 8 de agosto de 2008, se recibieron 58 propuestas. Todas ellas fueron evaluadas por un jurado conformado por especialistas externos, Fundación Compromiso y Petrobras, y seleccionadas según su adherencia a los criterios de evaluación en las bases del concurso. Luego se seleccionaron a las diez instituciones ganadoras, las cuales fueron premiadas con financiaciones de entre 10 mil y 20 mil pesos.

Entre marzo y diciembre de 2009, se puso en marcha la cuarta instancia de este programa: la implementación de los diez proyectos ganadores.

Esta etapa incluyó tutorías enfocadas en la gestión, monitoreo y seguimiento de cada plan, y evaluación de resultados, que se realizó con la participación de todos los actores involucrados: Fundación Compromiso, empresa, organizaciones y beneficiarios.

Actualmente, Petrobras está lanzando el Segundo Concurso de Proyectos Sociales, con el conocimiento que le brinda una primera experiencia exitosa y con el entusiasmo de saber que queda mucho por hacer.

Esta nueva edición se presenta con varias novedades. Por un lado, se amplió la cantidad de plazas convocadas a participar de esta iniciativa y, por el otro, se ampliaron las temáticas sobre las que se trabajará. En este sentido, se decidió acompañar a cinco de los nueve Objetivos de Desarrollo del Nuevo Milenio, pautados por las Naciones Unidas: educación básica universal (incluida en "retención escolar"), promoción del trabajo decente, reducción de la mortalidad infantil, salud materna y promoción de un medio ambiente sostenible.

Una tercera novedad del Segundo Concurso de Proyectos Sociales es que se premiará a 15 instituciones

cuyos trabajos presentados podrán ser divididos por el jurado según las categorías de "estudio" y de "proyecto", recibiendo cada una de ellas un premio distinto. Se entenderá por estudio a aquellos trabajos que reflejen una necesidad local de la sociedad y contengan ideas y lineamientos claros para resolverlas, aunque falte en su formulación información y desarrollo que lo conviertan en un proyecto. El premio será la tutoría para la formulación final e implementación del proyecto más un monto de dinero hasta \$10.000. La categoría de proyecto la conformarán trabajos claramente desarrollados, estén siendo ejecutados o no. Ellos recibirán un premio de hasta \$10.000 o hasta \$20.000 más el posterior monitoreo y seguimiento.

Petrobras recibirá proyectos hasta el 30 de junio. La compañía puso a disposición de las instituciones interesadas en participar una mesa de consultas para dar soporte en el 0800-666-0904, de lunes a viernes de 9 a 18 hs. o vía mail a rs@petrobras.com.


.....



"Servicios a la industria para el cuidado del Medio Ambiente y La Seguridad"

- Área de Auditorías en el marco de la Res. SE N° 404/94 y Res. SE N° 785/05
- Área de Seguridad e Higiene Industrial
- Área de Medio Ambiente
- Área de Consultoría
- Área de Capacitación



 Rumbo a la excelencia



Tte. Rangugni 3061 (1824) - Lanús Oeste - Pcia de Buenos Aires
(011) 4249-9200/ 0800-222-MASS (6277) info@masstech.com.ar



www.masstechargentinasa.com.ar

El camión recorrerá el país siguiendo el calendario de ferias provinciales de ciencia

YPF firma acuerdos de exploración con tres gobiernos provinciales



Entre el 21 de abril y 10 mayo, en el marco de la Feria del Libro, la Fundación YPF ubicó en el ingreso al predio un trailer educativo, llamado Ciencia y Tecnología en Movimiento con acceso gratuito. Este trailer de 15 metros de largo fue pensado para desarrollar una experiencia didáctica de gran impacto y no convencional con el objetivo de estimular el interés y el conocimiento de las ciencias. Fue

inaugurado en noviembre del año pasado y tuvo su bautismo en la Feria Nacional de Ciencias que se desarrolló en Santiago del Estero ese mismo mes. En su interior los contenidos se organizan en tres módulos de experiencias, ubicados en distintos sectores. Los visitantes, acompañados por guías, recorren sucesivamente cada espacio que trata una temática específica:

- El petróleo y sus derivados: A través de un video muy dinámico se presenta la muy amplia variedad de aplicaciones de los derivados del petróleo, resaltando su fuerte presencia en nuestra vida cotidiana

- Petroquímica: A través de una maqueta dinámica de 5 metros de largo se explican los principales procesos de una refinería utilizando efectos especiales (lumínicos, sonoros, de

proyecciones reflejadas, etc.)

- Medio ambiente: Alrededor de una pantalla táctil de forma circular se desarrolla un juego interactivo que apunta a la toma de conciencia de los efectos de nuestra conducta sobre el medio ambiente.

Durante este año, el camión recorrerá el país siguiendo el calendario de ferias provinciales de ciencia y, por otra parte, complementando la tarea educativa en las zonas en las cuales la Fundación YPF desarrolla su Programa de Fortalecimiento de Escuelas Técnicas.

.....

HIELO EN CILINDROS



AGUA DESMINERALIZADA

Fábrica - Venta y Distribución de Hielo y Agua desmineralizada





Heladeras en comodato



Bolsas por 5 Kg.

• Grito de Asencio 3632 - Buenos Aires
4912-1781 / 3924

• Justo Suárez 6847 (ex Bilbao)
5291-6111 / 7878

• www.hieloli.com.ar
hieloli@speedy.com.ar

Las estaciones cambiarán su nombre por oil combustibles



Cristóbal López

El empresario pagó u\$s 110 millones por la refinería de San Lorenzo, la planta fluvial y una red de 360 estaciones que pertenecían a la compañía brasileña

La negociaciones habían comenzado a fines del año pasado y ayer finalmente llegó el anuncio oficial: Petrobras aprobó la venta de su refinería en San Lorenzo, su unidad fluvial y una red de 360 estaciones de servicio (propias y asociadas) al empresario Cristóbal López, dueño de la petrolera Oil M&S. El precio total de la transacción fue estimado en u\$s 110 millones (u\$s 36 millones por los activos y u\$s 74 millones por las existencias de petróleo y sus diferentes productos).

El plazo para la implementación de la venta fue calculado en 90 días, ya que depende de la autorización de los órganos reguladores. A partir de entonces, las estaciones de servicio comenzarán a cambiar su nombre por Oil Combustibles. "Con esta operación, Grupo Oil tendrá una efectiva presencia en el mercado de los combustibles en más de 15 provincias del Centro y Norte del país", dijo ayer la empresa de López a través de un comunicado.

Por su parte, Petrobras aclaró que, más allá de esta venta, permanecerá en el negocio de refinación y comercialización a través de la operación de su otra refinería ubicada en Bahía Blanca y su correspondiente red comercial. Hasta ahora, la empresa brasileña contaba con unas 600 estaciones.

El director del área internacional de Petrobras, Jorge Zelada, había admitido recientemente en medios

brasileños que la empresa pretende concentrarse principalmente en las tareas de exploración y producción de petróleo en la Argentina. Además de los activos de refinación y comercialización, Petrobras ya había vendido el año pasado su negocio de fertilizantes a la multinacional Bunge y también se había desprendido años antes de algunos activos en el área de energía. Zelada explicó que Petrobras tenía una actuación muy diversificada en Argentina, tanto geográficamente como en los segmentos en los que participa, debido a los negocios que adquirió cuando compró Perez Companc en 2002.

Por otro lado, Petrobras Energía filial argentina de Petrobras informó que obtuvo una utilidad de \$ 180 millones en el primer trimestre, frente a pérdidas de \$ 205 millones en el mismo período de 2009. Además aclaró que la venta no incluye la unidad reformadora que posee en su complejo Petroquímico de Puerto San Martín.

La refinería San Lorenzo, en Santa Fe, tiene capacidad para procesar más de 48.500 barriles de petróleo. Pero algunos especialistas estiman que requerirá grandes inversiones, ya que se trata de una refinería antigua (comenzó su producción en 1938) donde últimamente no se han hecho mejoras y que necesita aggiornarse para adecuarse a las exigencias de las reglamentaciones que fijan la

calidad que deben tener los combustibles. En el sector ven con buenos ojos la entrada de un nuevo jugador que aparentemente tiene intenciones de pisar fuerte en reemplazo de otro que venía en retroceso.

Oil M&S, fue creada en 2001 para brindar servicios de operación y de administración a operadores de hidrocarburos y participa desde 2005 en el negocio de exploración y producción de hidrocarburos, en la Argentina y Brasil. Los activos que acaba de comprar serán administrados por una sociedad que ya lleva el nombre de Oil Combustibles y le permitirán a Cristóbal López convertir a su empresa en una petrolera integrada (con presencia en las áreas de exploración, producción, refinación y comercialización), como YPF y Petrobras. López suma así un nuevo rubro a su amplio abanico de negocios que van desde los casinos hasta el transporte de pasajeros, construcción, recolección de residuos y casinos. Con la creación de Oil Combustibles, el empresario de buena llegada al matrimonio Kirchner pasará a emplear a más de 20.000 personas en todo el país.

Fuente: El Cronista.com

.....

MACHINE
COLORS

websites multimedia catálogos dvd revistas

www.machinecolors.com.ar

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

Galletitas



... Una muchacha llegó al Aeropuerto, a esperar su vuelo y como debía esperar un largo rato, decidió comprar un libro y también un paquete de galletitas...entonces fue y se sentó en la sala de espera, para descansar y leer tranquilamente... ..Asiento de por medio se ubicó un hombre que abrió una revista y empezó a leer. Entre ellos quedaron las galletitas. Cuando ella tomó la primera, el hombre ¡también tomó una! Ella se sintió indignada,...pero no dijo nada.

Pensó: "¡Qué descarado! si yo estuviera más dispuesta, hasta le daría un golpe para que nunca más se le olvide"...y cada vez que ella tomaba una galletita, el hombre también tomaba una. Aquello le molestaba tanto que no conseguía concentrarse ni reaccionar...Cuando quedaba apenas una

galletita, pensó: "¿Qué hará ahora este abusador?".

Entonces, el hombre dividió la última galletita y dejó una mitad para ella. ¡Ah! ¡No! Aquello le pareció demasiado. Se puso a sudar de la rabia, cerró su libro y sus cosas y se dirigió al Sector de Embarque... Cuando se sentó en el interior del avión, miró dentro de su bolso y para su sorpresa, ¡¡allí estaba su paquete de galletitas!!...intacto, cerradito... ¡sintió tanta vergüenza!...

Sólo entonces percibió lo equivocada que estaba. ¡Había olvidado que sus galletitas estaban guardadas dentro de su bolso! El hombre había compartido las suyas sin sentirse indignado, nervioso, consternado o alterado. Y ya no había tiempo ni posibilidades para explicar o pedir disculpas... pero...sí

para razonar....

¿Cuántas veces en nuestra vida sacamos conclusiones cuando deberíamos observar mejor?
¿Cuántas cosas no son exactamente como pensamos acerca de las personas?...

Y recordó que existen cuatro cosas en la vida que no se recuperan:

1. Una piedra, después de haber sido lanzada;
 2. Una palabra, después de haber sido proferida;
 3. Una oportunidad, después de haberla perdido;
 4. El tiempo, después de haber pasado.
-

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

AES

5032-9104

JORGE CRAVERO

jcravero@aesargentina.com

Saeco, una máquina
para cada necesidad



Ambra



Phedra



Zaffiro 300




Smeraldo 36

Para más información: Teléfono: (011) 5192-8000
E-mail: gaston.llanso@saeco-arg.com.ar
www.saeco-argentina.com
Espacio Espresso Feeling: Gral. M. Soler 3435
Capital Federal

 **Saeco**

Espresso Feeling



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.



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

PUNTO PRET®
Demarcación Instantánea

DISTRIBUIDOR OFICIAL
CONTEGAS SRL
Paraná 754 10° A
5032-9104 / info@contegas.com
(C1017AAP) Capital Federal