

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

FIDELIZACION

OPTIMIZACION

CONTROL

EFICIENCIA



Software de Gestión y Fidelización: el desafío de seguir creciendo



TODOS LOS PROYECTOS SON POSIBLES

ESTACIONES DE GNC SIN COMPLICACIONES

SISTEMAS DE COMPRESIÓN MICROBOX Y NANOBX

- Sin bunker
- Mínima obra electromecánica
- Instalación y puesta en marcha en tiempo récord
- Más espacio aprovechable
- El más bajo consumo eléctrico
- El mejor rendimiento
- Estética superior al precio total más competitivo

WWW.GALILEOAR.COM

GALILEO
Natural Gas Technologies



NANOBX



MICROBOX

Institucional

Consejo Directivo.....	2
Servicios Profesionales para los Socios.....	2

Editorial

Precios topes en combustibles líquidos: argentina dividida en seis regiones.....	3
--	---

Información General

El primer año de la nueva YPF: debilidades de una política precipitada.....	4
Software de Gestión y Fidelización: el desafío de seguir creciendo.....	14
La Alfalfa, su importancia en la explotación agropecuaria.....	24
Se profundiza la tendencia descendente de la producción de petróleo y de gas.....	26

Secretaría de Energía

Ventas al mercado de combustibles líquidos.....	28
Estaciones de Servicio por bandera.....	30

Enargas

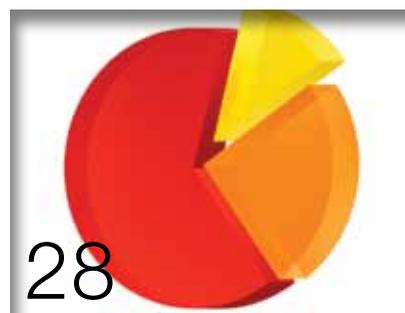
Sujetos del sistema de GNC.....	32
Operaciones de vehículos a GNC.....	32
Total de gas natural consumido y su relación con el GNC.....	33

Actualidad Empresarial

Elaión F50 se adapta a las exigencias de los últimos motores del mercado.....	34
La petrolera PAE promueve talleres interactivos.....	36
Boosters MX 1000 de Galileo bombean más gas para los sanjuaninos.....	38

El cuento del mes

La pregunta más importante.....	40
---------------------------------	----



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

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

Director
Alberto Héctor Vázquez
Presidente de AES

Editor
Dr. Luis María Navas

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

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

Arte y Diagramación
Lunick. Diseño y Comunicación
www.lunick.com.ar
Teléfono: 15-4088-7588

Impresión
Artes Gráficas Buschi S.A.
Teléfono: 4918-3035

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.

Consejo Directivo

Presidente: Sr. Alberto Héctor Vázquez

Vicepresidente: Sra. María Cristina Isabelli

Secretario: Sr. Juan Carlos Madrazo

Tesorero: Sr. Néstor Barbarulo

Pro Tesorero: Sr. José Ciaramella

Secretario de Actas: Carlos Daniel Madrazo

Vocales Titulares: Sres. Carlos Vázquez y Alberto Roccatagliata

Vocales Suplentes: Sres. Daniel Schettino y Héctor Franco

Revisores de cuentas: Sres. Roberto Díaz, Domingo Ciaramella, y Mauro Osorio

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

• 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

Asesoría Societaria

• Lic. Horacio Colimodio. Tel: 4545-8646

• Roberto Decarli.

Departamento Técnico de Seguros

• Carlos Braña. Tel : 4952-6167

• Julio Alarcón. Tel: 15-3-384-2670

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

SERVICIO de INFORMES de RIESGOS CREDITICIOS:

Quienes deseen obtener este tipo de informes sobre personas físicas y jurídicas, podrán hacerlo sin cargo alguno mediante nuestra entidad, en virtud del convenio existente con la empresa Veraz S.A.

Este servicio podrá ser solicitado por e.mail o telefónicamente.

PRECIOS TOPES EN COMBUSTIBLES LÍQUIDOS

Argentina dividida en seis regiones



cuándo y cómo lo informará, si es que no reciben una intimación para hacerlo.

En el caso de YPF SA informar el precio tope es por demás sencillo toda vez que controla los precios de venta en todo el país por haber consentido el sistema contractual de consignación heredado de gestiones anteriores.

Es más dificultoso para las otras compañías petroleras cuyos precios de venta al público en las estaciones abanderadas explotadas por operadores distintos a aquéllas son sugeridos. En ese sentido OIL Combustibles SA intimó a su red abanderada para que informaran el precio de venta de los productos al 9 de abril de 2013.

tos, los precios topes podrían ser tomados de las blancas.

Un caso particular lo presenta la Región Pampeana conformado por Córdoba, Santa Fe y La Pampa. Córdoba tiene el precio, de los combustibles, más alto del país por efecto de la controvertida tasa vial que se le aplica a los combustibles líquidos y al GNC. Por lo tanto las estaciones de servicio de Santa Fe y La Pampa, que no tienen esa tasa, pueden vender los combustibles líquidos a los valores de Córdoba.

Dr. Luis María Navas
Editor

La Resolución 35/2013 de la Secretaría de Comercio Interior determinó un precio tope de comercialización de los hidrocarburos líquidos. El mismo es el que resulte igual al más elevado del día 9 de abril del corriente año, en las siguientes regiones:

Una cuestión que quedó ausente en el texto de la Resolución es quién será el obligado a informar el precio tope de las estaciones blancas en las seis regiones del país. Como habitualmente éstas venden el combustible a los valores más al-

Región 1	DEL NOROESTE: Jujuy, Salta, La Rioja, Tucumán, Catamarca, y Santiago del Estero.
Región 2	DEL NORESTE: Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos.
Región 3	DE CUYO: San Juan, San Luis y Mendoza.
Región 4	PAMPEANA: Córdoba, Santa Fe y La Pampa.
Región 5	PATAGÓNICA: Neuquén, R. Negro, Chubut, Santa Cruz y T. del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur.
Región 6	Buenos Aires y Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Como las regiones son tan grandes y tan disímiles los precios en surtidor la Secretaría de Comercio impuso a las petroleras la obligación de informar cuáles son los precios tope. En efecto, el artículo 3 de la Resolución expresa textualmente: "Determinase que a los efectos de la aplicación del Artículo 1º, precio tope, quedará a cargo de las empresas dedicadas a la destilación, comercialización del petróleo y sus derivados, informar para conocimiento de sus clientes el precio más alto en cada región". Ese deber de información no tiene un plazo fijado, por lo tanto quedará a criterio de cada compañía petrolera



EL PRIMER AÑO DE LA NUEVA YPF: debilidades de una política precipitada

Para los especialistas del IAE, en materia petrolera y gasífera, hoy estamos peor que hace un año y contrariamente a lo que se predica desde el ámbito gubernamental, los resultados hasta aquí obtenidos no son alentadores ni para YPF ni para el sector de hidrocarburos en general. Es por eso que desde el Instituto se advierte sobre la necesidad de rectificar el rumbo de la gestión energética nacional.

En abril se cumplió el primer aniversario de la serie de acontecimientos que llevaron a la sanción de la Ley N° 26.741, llamada de soberanía hidrocarburífera, por la cual se declaró de interés público nacional el autoabastecimiento de hidrocarburos, se creó el Consejo Federal de Hidrocarburos y se declaró de utilidad pública y sujeto a expropiación el 51% del patrimonio de YPF S.A. perteneciente a la empresa española Repsol.

A continuación, reproducimos un comunicado firmado por la Comisión Directiva del Instituto Argentino de la Energía (IAE) "General Mosconi", en el cual plantea su posición sobre los hechos y evalúa el primer año de la decisión que se presentó en su momento por el Gobierno de Cristina Fernández de Kirchner como la gesta de la recuperación del petróleo nacional y la puesta de pie de la emblemática Yacimientos Petrolíferos Fiscales.

Frente al proyecto del Ejecutivo

El IAE "Gral. Mosconi" alertó en su comunicado del 23 de abril de 2012, difundido ampliamente por los medios, que el proyecto de ley de expropiación de YPF, tal como fue presentado e implementado por el Poder Ejecutivo, sería contraproducente, pues no reunía los requisitos necesarios para revertir la decadencia petrolera y gasífera de nuestro país, recuperar los niveles de producción y reservas de hidrocarburos compatibles con el

- + Fabricación y Venta de Tanques
- + Horizontales / Verticales
- + Aéreos / Subterráneos
- + Equipos Calefaccionados
- + Revestimientos Especiales
- + Accesorios



EL EMPORIO DEL TANQUE S.A.

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

ARGENTINA

(54-11) 4270-1012/13/14/15

info@elemporiodeltanque.com.ar

www.elemporiodeltanque.com.ar



Fabricantes de Tanques Industriales

Stock Permanente
Tanques Usados
Reacondicionados
Semi Nuevos

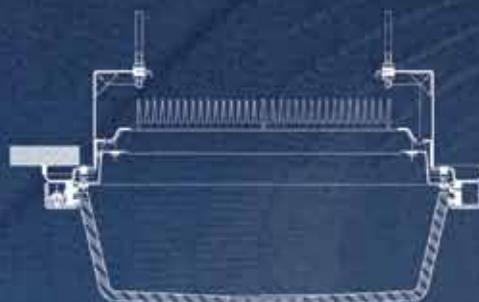
MODELO 592



Luminaria de embutir para lámparas de mercurio halogenado. El difusor en cristal prismático al borosilicatto permite una iluminación radial uniforme, aumentando los niveles horizontales y verticales sobre surtidores y ambiente.

Opcional

- IBA 592 para lamparas de bajo consumo
- IBA 592 con Tecnología a LED de alto rendimiento. Armado en la argentina con la garantía de todos sus componentes. Driver ip 67
- Modulo adaptable a LED para luminarias iba 592 ya existentes



EL PRIMER AÑO DE LA NUEVA YPF: DEBILIDADES DE UNA POLÍTICA PRECIPITADA

...continúa de pág. 04

largo plazo, incentivar la exploración en las cuencas tradicionales y no tradicionales, ni atraer las inversiones suficientes para alcanzar el autoabastecimiento energético perdido en los últimos años.

En esa misma oportunidad, el IAE advirtió además que los fundamentos del Decreto de Necesidad y Urgencia de la intervención del 16 de abril de 2012 contenían errores conceptuales, afirmaciones inexactas y que no se observaba que el Poder Ejecutivo hiciera autocrítica alguna sobre su errónea política energética encarada desde el año 2003 y, en particular, sobre la seguida con la propia YPF desde el año 2008.

Según los directivos del Instituto, el mecanismo de expropiación por causa de utilidad pública utilizado era claramente hostil y confiscato-

rio y se preveía que ello ocasionaría altos niveles de litigiosidad futura y de prestigio internacional.

A pesar de la histórica posición pública del IAE "Gral. Mosconi", por todos conocida, a favor de la conveniencia de mantener una compañía petrolera nacional en manos del Estado, el Instituto entendía que los fundamentos, la oportunidad y el método empleado para alcanzar el objetivo de recuperar YPF S.A. para el sector público debilitarían en forma importante la posibilidad de alcanzar los objetivos generales de la ley, de recuperar el autoabastecimiento y generar una política pública de largo plazo para la industria petrolera nacional.

Las principales debilidades del procedimiento adoptado estaban focalizadas en los siguientes elementos:

a) se realizó una intervención sobre la empresa con métodos propios de una situación de emergencia inexistente. Los problemas energéticos argentinos son estructurales y de largo plazo y no se resuelven con mágicos golpes de timón.

b) la toma hostil se realizó con métodos ajenos a los establecidos por la ley para una expropiación y se asemejó a una confiscación.

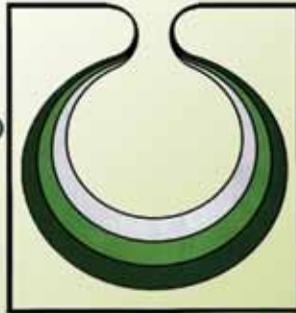
c) los fundamentos del proyecto de ley carecían de lógica y de sustento técnico; en algunos casos las afirmaciones eran parciales, en otros, inexactas.

d) estaba ausente un plan estratégico para la futura conducción de la Empresa.

El Hielo deber ser...

ROLITO®

Hielo y Agua Desmineralizada



¡¡Por que el Hielo debe ser Puro!!!

Bolsas de Hielo

Redonhielo S.A es el mayor productor de hielo de Sudamerica, líder indiscutido en la producción de hielo para consumo humano y otras aplicaciones. De la mano de su marca estrella, "Rolito", Redonhielo S.A. es uno de los grandes jugadores mundiales en la producción de hielo y líder indiscutido en Sudamerica. Esto ha llevado a la empresa a desarrollar y adquirir tecnología de última generación en su preocupación por mantenerse a la vanguardia y seguir llevando a su mesa el mejor hielo.

Botella de Agua Desmineralizada

Este producto fue desarrollado en forma exclusiva por nuestros técnicos especializados en la conservación y mantenimiento de nuestra flota de vehículos y su excelente performance e inmejorable calidad al más alto nivel internacional esta hoy a su alcance.



REDONHIELO S.A.
Una empresa Argentina

Perón 9140 – Ituzaingo – Bs. As. – Tel: 0800 – 222 – 9300 / 9200 / 4489 – 9300
Ruta Panamericana Km. 25.700 – Don Torcuato – Bs. As. – Tel: 4741 – 8000
Perón 26875 – Merlo – Bs. As. – Tel: 0220 – 4852226 al 29
MAIL: rolito@rolito.com.ar

MARPA

TERMOS EXPENDEDORES DE AGUA CALIENTE

Los fabricantes de los Termos expendedores de agua caliente presentan el nuevo modelo de calibrador automático de aire con moneda temporizado.

- Colocación a concesión
- Mantenimiento a cargo de Marpa
- Resistente
- Prácticamente inviolable

Ahorre en mantenimiento de sus equipos mientras aumenta su facturación



Modelo de pared



Modelo con pie

GABINETE FABRICADO
TOTALMENTE EN FUNDICIÓN
DE ALUMINIO



CALIBRADOR
DIGITAL
TEMPORIZADO

Equipos expendedores de
AGUA CALIENTE

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

EL PRIMER AÑO DE LA NUEVA YPF: DEBILIDADES DE UNA POLÍTICA PRECIPITADA

...continúa de pág. 06

Un año después

El futuro energético no está asegurado y la Argentina depende cada vez más de la importación energética, cuando su economía no produce suficientes dólares para ello. A decir de los expertos del IAE, en materia petrolera y gasífera, hoy estamos peor que hace un año y el gobierno disimula y oculta los datos. Contrariamente a lo que se predica desde el ámbito gubernamental, los resultados hasta aquí obtenidos no son alentadores ni para YPF ni para el sector de hidrocarburos en general.

Según datos oficiales de la Secretaría de Energía de la Nación, en el tercer cuatrimestre de 2012 la producción de petróleo de YPF cayó respecto al mismo periodo del año 2011 en un 5,2%; la producción de gas natural disminuyó un 3% y la

perforación de pozos es inferior en 2012 a la de 2010 y a la de 2011. Asimismo, a nivel país también persiste la caída productiva: en el tercer cuatrimestre de 2012 la producción de crudo disminuyó un 8% respecto a 2011 y en gas natural, la caída fue de 5,6%.

Por otra parte, la utilidad neta fue un 12,2% menor a la de 2011 (a valores históricos) debido a que los costos de ventas y los gastos de administración crecieron en mayor proporción que los ingresos por ventas.

"El primer aniversario de la expropiación de YPF muestra las grandes debilidades derivadas de una medida precipitada, mal diseñada y peor implementada. Esto tiene consecuencias políticas, económicas y energéticas", sostiene desde el IAE y los resumen en cuatro

ítems. Veamos:

a) La primera debilidad consiste en la falta de decisión del gobierno de cerrar el conflicto abierto con Repsol por la expropiación del 51% de sus acciones. La expropiación está todavía impaga y, peor aún, todavía YPF no ha sido tasada. Esto genera importantes inconvenientes, tanto para YPF como para el país, y la encuentra en un alto grado de litigiosidad con Repsol S.A., en los tribunales de Nueva York, en los tribunales europeos de Madrid y en nuestra propia justicia. Esta situación conflictiva le impide a YPF, entre otras cosas, acceder al financiamiento internacional y consolidar alianzas con empresas petroleras de primer nivel que puedan aportar recursos humanos, capital y tecnología fundamental para el desarrollo de los yacimientos no convencionales. La falta de

ASPIRADORAS AUTOSERVICIO

A FICHA O A MONEDA.



¡SIN COSTO!

INSTALE UNA EN SU ESTACION (*)

(011) 48964485

ATRAEN CLIENTES Y GARANTIZAN RENTA!!!

MUY POTENTES!! 2 motores de 1.2hp c/u

Luminosas de noche!!!-Fácil de mantener!!-Fácil de usar!

(*)En CONSECON para Capital Federal, Zona Norte y Zona Oeste del Gran Bs As. MODELO PAI.09, hasta agotar stock. Personal con ART y Calificado, Reparación en menos de 48s. Venta a TODO EL PAIS! Promo Provincias, 2 modelos. Descuentos Especiales.

Título y modelo de diseño registrado

Mod PA09 ACE, Inox. y PA09 Activado contra rayos UV

Mod A102 Acero inoxidable

FHS autoaspirado S.R.L.

fhs24hs@gmail.com

www.fhs.com.ar

TEL.: (011) 48964485 / 1551420796 / 1553140429.

ACCESORIOS PARA ESTACIONES DE SERVICIO

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



● Acoplamiento rápido y Válvulas esféricas



● Surtidores



● Filtros



● Carretes



● Lubricación



● Repuestos para surtidores



● Medidores



● Conectores rápidos y desconectores en seco



● Bombas



● Linternas



● Brazo de carga



● Accesorios para GNC



● Telemedidores



● Mangueras



● Réplicas de surtidores antiguos



● Accesorios para tanques y camiones cisternas



● Pasta detectora de agua



Tel.: (011) 4442-0112/4622-9857/4622-2853
 Telefax: (011) 4442-0112/4622-9857
 kefren@netizen.com.ar // cpasacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar

EL PRIMER AÑO DE LA NUEVA YPF: DEBILIDADES DE UNA POLÍTICA PRECIPITADA

...continúa de pág. 08

certidumbre hacia el futuro genera consecuencias políticas que trascienden el ámbito local.

b) La siguiente debilidad radica en la urgencia de la economía argentina por revertir la declinación de la producción y de las reservas de gas natural y petróleo, reducir el déficit comercial energético y generar recursos para la inversión. Toda la expectativa política se colocó en cabeza de YPF, aunque ella sólo maneje el 30% de los recursos de hidrocarburos nacionales. YPF no puede por sí sola revertir la declinación del sector energético argentino y lograr el autoabastecimiento promovido por la ley que lleva ese nombre, y mucho menos en el corto plazo.

c) El entorno institucional no es tampoco una fortaleza. El Consejo Federal de Hidrocarburos, creado

por la Ley N° 26.741, no salió de su enunciación, y en su lugar se creó la Comisión de Planificación y



Coordinación Estratégica del Plan Nacional de Inversiones Hidrocarbúferas, que no estaba prevista, mediante el Decreto N° 1277/12 que reglamentó a aquella. El IAE "Gral. Mosconi" ha expresado su rechazo a dicho decreto, por considerarlo inconstitucional al alterar

el espíritu de la norma que dice reglamentar, con atribuciones que en algunos casos se superponen con las de la conducción de la empresa y con otras áreas de gobierno, tanto nacional como provinciales, y que condicionan y restringen su accionar.

d) Finalmente, la improvisación que caracterizó el nacimiento de la nueva.

YPF S.A. se observa claramente en las dificultades de su desempeño durante este primer año de gestión que, a pesar de contar con un reconocido plantel profesional, debe enfrentar una realidad externa a la empresa fuertemente condicionada, con dificultades para alcanzar sus objetivos físicos de producción y de desempeño económico y financiero.



Consola para detección de fugas de combustible

Prevenga pérdidas económicas provocadas por fugas de combustible y contaminación ambiental.

- Display indicador del estado de sensores.
- Sensores para líquidos y presencia de vapores.
- Salidas para alarmas luminicas y sonoras.
- Acceso desde la red, sin costo adicional.



AIR - Inflador y calibrador de neumáticos

Brinde un servicio confiable a sus clientes con este equipo.

- Display exhibidor de presión.
- Alarma luminica y sonora en fin de inflado.
- Indicador de neumático pinchado.
- Gabinete apto para exteriores y uso intensivo.

Durante el mes de Mayo, mencionando este aviso obtenga un 25% de descuento sobre el precio de lista*.

*Oferta válida para órdenes de compra que ingresen antes del 31 de Mayo de 2013.

www.pump-control.com - ventas@pump-control.com

Tel / Fax: +54 11 4687.3538/6699 - Guaminí 2062/64 [C1440ESN] - Buenos Aires - Argentina

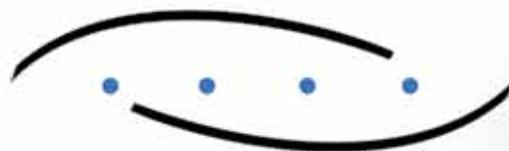
SOLUCIONES INFORMÁTICAS PARA ESTACIONES DE SERVICIO



Microsoft Partner

Proveedor de software independiente (PSI)

Producto certificado por Microsoft con la calificación Microsoft Silver Partner.



CALDEN OIL



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 SQL.

Pantallas modernas y sencillas para operar.
Configurable para cualquier forma de trabajo.
Sistema de comunicaciones inteligente.
Homologado por las principales petroleras.
Contabilidad integrada exportable a otros sistemas.
Tablero de comando y ratios para la toma de decisiones.

Centralizador inteligente de sucursales y razones sociales.
Actualizaciones permanentes y evolución constante.
Mesa de ayuda y manual on line.
Rapidez y seguridad de procesos.
Quince años de experiencia.
Más de 600 instalaciones en todo el país.



SEXTANTE
CONCENTRADOR DE SUCURSALES



El **Sextante**® de Calden Oil es la herramienta de concentración de información proveniente de la red de estaciones de servicio remotas que permite operar en forma global desde la administración central.

AONIKEN

Avda. Colón 320 | Bahía Blanca | Buenos Aires | Argentina
Tel. (54) 291 450 0291 / 0290 | info@grupoaoniken.com.ar
www.grupoaoniken.com.ar

La mirada oficial

De acuerdo con datos oficiales, durante el primer trimestre de 2013 la petrolera estatal logró aumentar los niveles de producción de naftas y gasoil y también escaló posiciones en el circuito productivo: elabora el 57 por ciento de los combustibles que se procesan en el país.

Enfocada en orientar sus esfuerzos en satisfacer la demanda insatisfecha de combustibles, la gestión de Miguel Galuccio se propuso expandir la producción de naftas y gasoil y con ello mejorar el abastecimiento en las estaciones de servicio. Para conseguirlo, desde la compañía explican que se optimizó el rendimiento de sus refinerías, que desde agosto de 2012 trabajan al ciento por ciento de su capacidad, con el anhelo de superar los niveles históricos de la empresa.

Para corroborar eso, se basan en datos de la Secretaría de Energía, que afirman que durante el primer trimestre de 2013 la petrolera estatal volcó al mercado 180 millones de litros más de naftas y gasoil que un año atrás cuanto estaba en manos privadas. La suba, del 3.5 por ciento interanual, posicionó a YPF como líder indiscutido del circuito productivo con el 57 por ciento del market share.

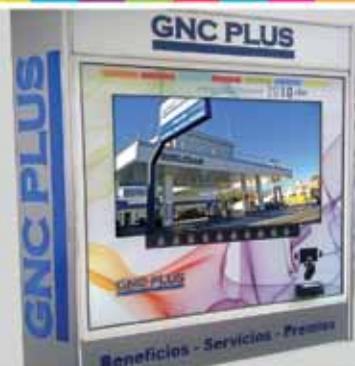
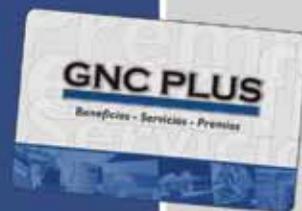
Galuccio apuntó a la súper, el producto cuya escasez causaba mayor irritación entre los consumidores. Durante este período la compañía amplificó su elaboración un 29 por ciento logrando de este modo terminar con los faltantes, mientras que al mismo tiempo cuadruplicó la productividad del diesel Premium, un combustible que antes se traía desde el exterior.

De acuerdo con el Gobierno nacional, el crecimiento de YPF fue acompañado por la casi totalidad de las empresas que participan de la actividad del Downstream a excepción de Shell, que redujo su manufactura 5.76 por ciento respecto a 2012, y Petrobras, a punto de abandonar sus operaciones en el país, que recortó la suya 7.40 por ciento.

La estrategia de YPF para los próximos 5 años es aumentar el 20 por ciento de la utilización, el 10 de capacidad de refinación y el 10 del factor de conversión, con el objetivo de incrementar en el orden del 43 por ciento la producción de combustibles.

GNC PLUS

SUMA TU ESTACIÓN DE SERVICIO
incrementá tus ventas



El programa de fidelización más completo para estaciones de gnc

- Instala el sistema sin inversión
- Renova tu sistema de fidelización utilizando tu hardware actual
- Material promocional en puntos de ventas
- Programa de premios para la fidelización de clientes

www.osem1121021.com.ar

12 AÑOS EN EL MERCADO ▪ MAS DE 200.000 CLIENTES FIDELIZADOS ▪ 39 ESTACIONES ADHERIDAS

consultas al (011) 4204-9597

consultas@gncplus.com



Industria publicitaria
Rafaela - Argentina



Implementación Integral de Proyectos de Identidad Corporativa en Argentina y en el Mundo



**DISEÑO, DESARROLLO,
PRODUCCIÓN, LOGÍSTICA,
INSTALACIÓN, MANTENIMIENTO**

Techos y estructuras metálicas -
Edificios modulares
Cenefas iluminadas y opacas
Revestimientos de aluminio compuesto
Rótulos verticales - Listas de precios led
Muebles para islas - Rótulos corpóreos



Atención!!! Estaciones sin Bandera

Envíenos fotos actuales de su estación de servicio y le presentamos un diseño, simulación virtual y presupuesto sin cargo.

FINANCIAMOS COMPLETO SU PROYECTO DE MODERNIZACIÓN DE IMAGEN



Rafaela - Argentina

Tel/Fax 54 3492 506566
comercial@granain.com.ar

Av. Juan D. Perón 1650
www.granain.com

SOFTWARE DE GESTIÓN Y FIDELIZACIÓN: el desafío de seguir creciendo

Cada una con sus especialidades, GNC Plus, World Service, y TP Sistemas, se destacan en el mercado por sus experiencias disímiles en administración y servicios técnicos destinados específicamente a aplicaciones en estaciones de servicios. A continuación, sus representantes nos comentan sus perspectivas para la segunda mitad del año y cómo se preparan para estar a tono con las nuevas tendencias y requerimientos del mercado.

El año 2013 arrancó para GNC Plus con nuevos desafíos. Según el titular de la firma, Leandro Ramos, las grandes expectativas que se advertían en el inicio del año se están materializando con el correr de las semanas. "El final del 2012 nos marcó un poco el camino a seguir, ya que en el último trimestre del año comenzamos a sentir la demanda de

muchas estaciones de servicio que querían interiorizarse por nuestro sistema de inversión cero y crecimiento asegurado", indicó Ramos en diálogo con Revista AES. "Para este año nos propusimos seguir brindando un servicio de excelencia a todos nuestros clientes, lograr seguir multiplicando y afianzando nuestra red en cuanto a lo que tiene que ver con el siste-

ma de premios y continuar también agrandando nuestra red de estaciones abanderadas. Básicamente seguir caminando por el mismo camino que nos trajo hasta acá y lo estamos cumpliendo", destacó. Por otra parte, este año la firma World Service cumple 16 años en el mercado del desarrollo de software para estaciones de servicio y para festejarlo abrieron nuevas



Soluciones Ambientales
Sobre Tanques Aéreos y Subterráneos

Desgasificación, Lavado y Secado +
 Excavación, Extracción, Carga y Transporte +
 Filtrado de Líquidos cont. c/Hc. +
 Tratamiento y Disposición Final +
 de Líquidos y Sólidos cont. c/Hc.
 Tratamientos In-Situ / Ex-Situ +
 Documentación Municipal, +
 Provincial y Nacional

EL EMPORIO DEL TANQUE S.A. DIVISIÓN SERVICIOS

Camino Gral. Belgrano y Tomas Flores
 Quilmes Oeste - Buenos Aires (1879)
 ARGENTINA
 Tel: (54 - 11) 4270-1012/13/14/15



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

Desde 1966, industria nacional de calidad técnica internacional para el comercio y la industria



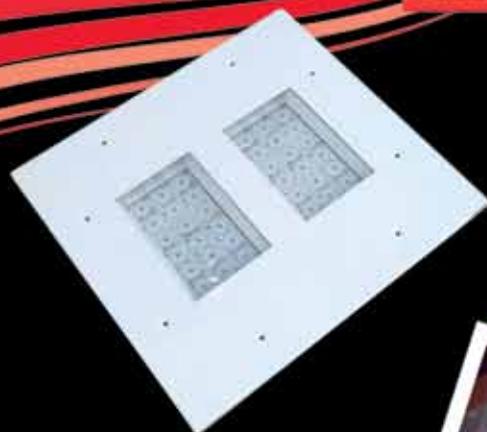
LED

Sustituyen las tradicionales de mercurio halogenado de 400 w.

Led CREE (origen EEUU).

Encendido y reencendido instantáneo.
Protección contra entrada de insectos.

Alto índice de reproducción del color



**ANTI
EXPLOSIVO**
ZONA 1
CERTIFICADO
INTI - CITEI
2007DIP355/1



DISTRIBUIDOR

Contegas SRL.

Paraná 754 - 10° "A"

Tel/Fax: 54 11 5032-9104

(1017) CABA

República Argentina

SOFTWARE DE GESTIÓN Y FIDELIZACIÓN: EL DESAFÍO DE SEGUIR CRECIENDO

...continúa de pág. 14

oficinas.

“Nos renovamos a fin de optimizar nuestro trabajo para poder seguir anticipándonos a los cambios, estando en contacto en forma constante con gran parte de nuestros clientes o profesionales del sector que nos mantienen informados sobre las nuevas tendencias y necesidades”, comentó el directivo de la firma, Fabián Bruno, y resumió: “Escuchamos, trabajamos y respondemos a las demandas en general del sector, eso hace de nosotros una empresa distinta a las demás”.

Asimismo, Bruno evaluó el nuevo escenario del sector que se planteó con los cambios que se sucedieron a partir de la estatización de YPF. “Creemos que se van a abrir nuevas posibilidades, hay que estar atentos para poder responder en forma rápidas y efectiva”, sostuvo el ejecutivo.

“De todos modos, nosotros venimos notando una pronunciada suba de ventas de nuestros productos a diferentes banderas del sector, lo que muestra que muchos están mejor que en relación a otros años, y para un plazo más largo esperamos expandirnos más hacia el interior del país”, estimó.

En tanto, desde la empresa TP Sistemas anticiparon buenas perspectivas para lo que resta del año, ya que irán de la mano de las nuevas exigencias y reglamentaciones que se establecen para el segmento de expendio de combustibles.

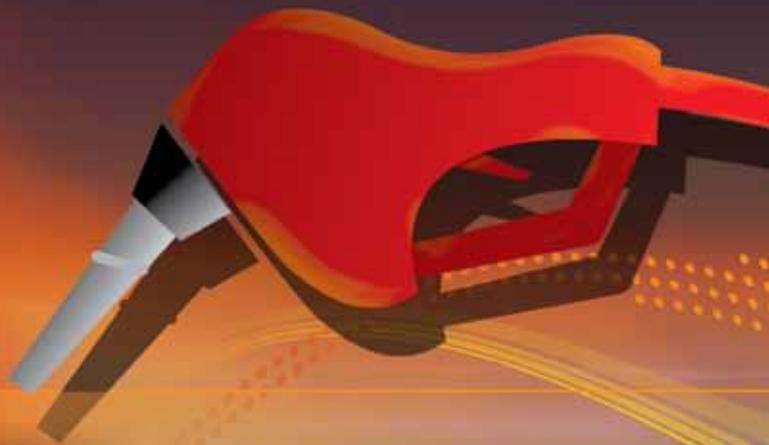
“El sector está actualmente inmerso en un proceso de cambio, tanto de las petroleras como de las reglas que establece la normativa legal, y es por eso que nosotros estimamos que más que nunca las perspectivas son buenas pues las empresas se verán obligadas a la incorporación de tecnología que les permita mejorar su gestión”,

puntualizó el titular de la compañía, Alberto Zuazo.

A su entender, los empresarios de estaciones de servicio se enfrentan actualmente con un mercado competitivo y de numerosos requerimientos formales, tanto de la AFIP como de los organismos de control nacionales, provinciales y municipales. “Todo ello requiere que la información llegue en tiempo y forma, y lógicamente con costos accesibles de instalación y mantenimiento, acorde con los beneficios que la tecnología brinda. Hoy más que nunca, esta tecnología pasa a ser un aliado importante en la gestión integral de la empresa”, señaló el ejecutivo.

Más sobre GNC Plus

“Más allá de que el último trimestre de 2012 fue muy duro para el sector en general, en GNC Plus deci-



**Estaciones de Servicio
Sólo líquidos, sólo GNC y Duales
Tasamos
Compramos
Vendemos**

20 años de experiencia avalan nuestra gestión

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

WWW.IGIARGENTINA.COM.AR

Zeballos 3001. Castelar. Bs. As.
(011)4661-9700 / 8600
diseño@igiargentina.com
info@igiargentina.com

IMAGEN GRAFICA INTEGRAL



ILUMINACIÓN LED

SEÑALÉTICA

GRÁFICA VEHICULAR

GIGANTOGRAFÍAS

GRÁFICA - PLOTTERS - CARTELES

TRABAJOS DE HIDROGRÚA

INSTALACIONES EN GRAL

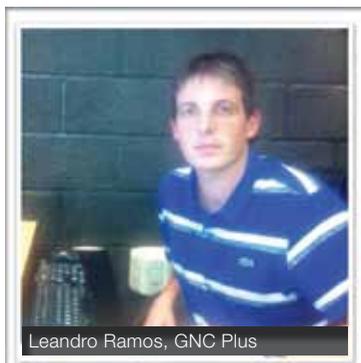


ESPECIALISTAS EN MONTAJE DE ESTACIONES DE SERVICIO.

SOFTWARE DE GESTIÓN Y FIDELIZACIÓN: EL DESAFÍO DE SEGUIR CRECIENDO

...continúa de pág. 16

dimos redoblar los esfuerzos concretado el recambio de gran parte de nuestros servidores madres, poniendo un equipamiento de última tecnología que nos permita en los próximos años poder crecer a mayores escalas sobre una plataforma segura y confiable”, indicó Ramos y evaluó: “Fue una decisión



Leandro Ramos, GNC Plus

más que acertada porque las proyecciones que estamos pensando para este 2013 dado su arranque serían inalcanzables sin el soporte de nuestra nueva tecnología”.

En efecto, antes de cerrar el año 2012, GNC Plus logró incorporar 3 nuevas bocas de expendio a su cartera de clientes: dos de las firmas ESSO y Oil, en San Rafael, Mendoza, y una de Shell en Lomas del mirador, en Buenos Aires. Pero sólo en la primera etapa de 2013, la firma pudo duplicar los resultados del año anterior e incorporaron 6 nuevas bocas: una de una estación blanca en Catrilo, La Pampa, otra en Shell, en la lo-

calidad de Longchamps, y cuatro estaciones de bandera blanca también en Mendoza.

“A su vez, también, seguimos embanderando estaciones de nuestra red. Las últimas fueron las bocas de Mar del Plata – Lomas del Mira-

equipos y accesorios para el movimiento y almacenaje de combustible



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






Dirección: Colombres 1294 bis
 Tel: (0341) 451-6905 / 451-5674
 Celular: (0341) 15-5404-519
 S2006BLG. Rosario
 surtigom@surtigom.com.ar

www.surtigom.com.ar



CO.SE.PE.S.A.

EMPRESA CONSTRUCTORA DEDICADA A ESTACIONES DE SERVICIOS

- INSTALACION DE TANQUES
- PROTECCIONES CATODICAS/MEDICIONES
- INSTALACION DE PARARRAYOS
- REJILLA PERIMETRAL
- PAVIMENTOS DE HORMIGON, FERROCEMENTADOS
- CAÑERIAS RIGIDAS Y FLEXIBLES
- PUESTA A TIERRA
- 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 / 4288-3827



Reemplazo directo
sin necesidad de obra



Excelente disipación
para una **larga vida útil**

LEDSTATION

En LedScène **diseñamos y contruimos** las **soluciones LED** para **playas, cenefas, shops y talleres**.

Más de 70 estaciones de servicio en todo el país ya cuentan con nuestros productos.

- ▶ Ahorro de energía de hasta 60%
- ▶ Vida útil mayor a 50.000 horas
- ▶ Mejor calidad lumínica
- ▶ Garantía local de 2 años



Especificaciones Técnicas - LEDSTATION

Potencia	Flujo Luminoso	Vida Útil	Ángulo	CRI	Tipo de LED
112 w	9.450 Lm	>50.000 hs.	120°	>80	48 Leds CREE XTE



Ledback Advance



Ledback Advance
para **cenefas sin sombras**

ILC Stickwash



ILC ideal para el interior
de los **shops y talleres**

SOFTWARE DE GESTIÓN Y FIDELIZACIÓN: EL DESAFÍO DE SEGUIR CRECIENDO

...continúa de pág. 18

dor y Morón”, agregó el ejecutivo. “También, continuamos con nuestra renovación de los exhibidores clásicos a los nuevos exhibidores virtuales, donde nuestros clientes pueden consultar sus puntajes, ver la totalidad de los premios GNC Plus y las estaciones adheridas, entre otras cosas”, señaló. Con respecto a los usuarios, Ramos sostuvo que se continúa trabajando para que el sistema sea cada vez más cómodo. “A partir de este año no solo podrán retirar sus premios en las estaciones donde originalmente se adhirieron sino que podrán retirarlos en cualquiera de las estaciones adheridas a nuestro sistema”, anticipó. “Esto tiene como fin intentar ser aun más flexibles con nuestros clientes y que por ejemplo, si están en una zona lejana a su domicilio o de vacaciones en algún lugar turístico, puedan aprovechar las estaciones que GNC Plus tenga en esas zonas y no se priven de poder retirar algún premios”, explicó.

Más sobre Word Service

La compañía presenta a su software de gestión y administración para estaciones llamado WS-Gestión, como un producto más que confiable y estable, que ha sido mejorado durante el año para que sea siempre un producto competitivo. “También, contamos con una consola de comunicación a surtidores, esta puede trabajar en forma autó-

noma o estar comunicada a nuestro software WS-Gestión, haciendo mucho más cómodo y confiable el trabajo de cierres de turnos, cambio de precios y control de despachos”, detalló Bruno. Asimismo, el ejecutivo añadió que la firma provee cámaras de seguridad digital, herramienta fundamental para la visualización del negocio en forma presencial y no presencial, pudiendo ver también los hechos ocurridos en días anteriores. Por último, indicó que ofrecen el equipamiento de computación necesario y todas las líneas de controladores fiscales. “Esto es posible a que también somos técnicos fiscales y además ofrecemos servicios llave en mano, realizando todos los trabajos necesarios de



Fabián Bruno, Word Service

cableados, tanto de datos como de electricidad necesarios para el correcto funcionamiento de cualquiera de nuestros productos”, completó Bruno. Por otra parte, el directivo adelantó que en este momento la empresa



Tecno Idea

Tecnología aplicada a la automatización del despacho de combustible

Control de surtidores (dual)



Telemedición de tanques



Control de Flota



011 4682-5430
www.tecnoidea.com.ar
info@tecnoidea.com.ar



Producción Nacional

SE-TEK

Servicios Integrales S.A.

MANTENIMIENTO TECNICO DE ESTACIONES DE GNC

NUESTROS CLIENTES Y EXPERIENCIAS SON NUESTROS MAYORES AVALES

ESPECIALISTAS EN COMPRESORES KNOX WESTERN -

MAYOR CANTIDAD DE TÉCNICOS CON LA MEJOR EXPERIENCIA DEL MERCADO -

CONTRASTE DE SURTIDORES, ANALISIS DE VIBRACIONES Y RUIDOS -

INSUMOS PARA SURTIDORES DE TODAS LAS MARCAS -

AMPLIO STOCK DE REPUESTOS DE EQUIPOS KNOX WESTERN Y COMPAC -

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

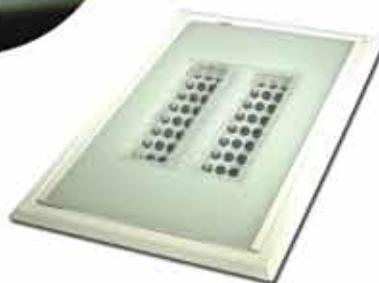
PETRO GLIX

Iluminación LED certificada para estaciones de servicios.



PETROGLIX

Consumo: 120W
 Promedio de 300 lux a 6 metros de altura
 Industria Argentina.
 Garantía escrita.



PETROGLIX - GNC

Consumo: 120W
 Promedio de 300 lux a 6 metros de altura
 Único en el mercado certificado por INTI para uso en estaciones de GNC.
 Instalación en 2 pasos.
 Industria Argentina.
 Garantía escrita.



Única luminaria de LEDS certificada para uso en GNC



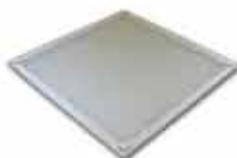
Instalación en 2 pasos



Disponemos de más productos para Playones, Shops y Cenéfas

Visite nuestra web: www.glixleds.com

MENOR CONSUMO, MEJOR ILUMINACIÓN, MÁS VIDA ÚTIL



GRANEL



DOWNLIGHT



AR111



MR16

SOFTWARE DE GESTIÓN Y FIDELIZACIÓN: EL DESAFÍO DE SEGUIR CRECIENDO

...continúa de pág. 20

está homologando el producto con la firma Posnet, para que al momento de emitir un cupón de tarjeta de crédito, se pueda realizar directamente por el sistema WS-Gestión a fin de evitar errores de tipeo de datos por parte del operador y cumplir con las normas de facturación, emitiendo el comprobante correspondiente por la operación. "Somos una empresa que siempre está escuchando al cliente, que trata de mantener las aplicaciones adecuadas a las necesidades básicas de cada uno de los usuarios, y que también ofrece un soporte técnico con guardias permanentes los 365 del año", agregó Bruno. "Eso es un tema importante debido a los horarios que manejan los estacioneros, así de esta forma pueden sentirse respaldados por su proveedor de software", justificó.

Más sobre TP Sistemas

La empresa inició sus actividades en el año 1998 como respuesta a una necesidad concreta de una



Alberto Zuazo, TP Sistemas

estación de servicio de GNC que solicitó una herramienta que le permitiera identificar a sus clientes, y poder premiarlos según sus consumos e incentivarlos a seguir

comprando en la empresa. En ese entonces, se reunió un grupo de profesionales especialistas en tres disciplinas: comercialización, ingeniería electrónica digital y software.

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible

Sombreretes OPW 23 y Válvulas de Presión y Vacío

Para evitar el ingreso de agua a los sistemas de almacenaje a través de los caños de venteo, según el caso

Chilavert 1020-Villa Celina - Pcia. de Buenos Aires
 (011) 4442-0112 / 4622-9857 / 2853 / 4462-632
 Consultas cpassacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar

REPAR Power

Reparación y venta de equipos hidráulicos



Criques | Elevadores | Zorras | Expansores

Quirno 622. Capital Federal. Tel. 4612-6412

Luego de un intenso trabajo de equipo, se obtuvo la primera versión del Lector de Datos Inteligente.

“Realizamos todos los desarrollos considerando también los requerimientos de la normativa para instalar estos dispositivos en zona explosiva y se logró la certificación con la empresa Bureau Veritas”, recordó Zuazo y agregó: “En el año 2012, obtuvimos la certificación del departamento de Metrología Legal del INTI”.

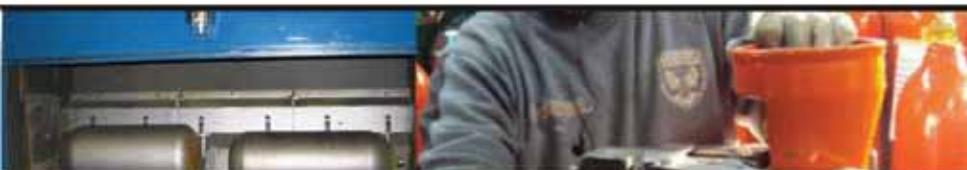
Las actuales prestaciones de la tecnología que ofrece TP Sistemas permite a las estaciones de servicio la captura automática de cada despacho, tanto en surtidores de líquidos como de GNC, la facturación automática sin necesidad de cambiar su actual software de gestión, deja disponible la información de los despachos para optimizar los cierres de turno de playeros, también permite elaborar numerosos reportes sobre los consumos de los clientes fidelizados, a fin de mejorar con ello las estrategias de marketing de la empresa. Por otra parte, el sistema cuenta con una suma de puntos para fidelizar clientes y venta pre paga o moneoero electrónico.

“Así las cosas, más allá de las particularidades de nuestro sistema, nos distinguimos por nuestra larga experiencia, que nos permite obtener productos de alta calidad, y por nuestro cordial trato con los clientes y la excelencia del servicio de post venta”, resumió el ejecutivo. A su decir, en toda empresa el éxito de la gestión depende de la capacidad y empeño de sus directivos en lograr la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes. “Si a ello le sumamos las herramientas tecnológicas de TP Sistemas, tendrán la oportunidad y el desafío permanente de lograr buenos resultados en la gestión y los volúmenes de ventas”, sostuvo Zuazo.

“Además, la captura automática de despachos, y la asociación de las mismas con los consumidores a través de su identificación con tarjetas de banda codificada, permite a los estacioneros mejorar sus gestiones administrativas como por ejemplo la facturación automática, venta pre-paga, manejo y control de cuentas corrientes, cierre de turnos, entre otras cosas”, concluyó el directivo.



Sorvicor



- * Certificaciones IRAM y DPS.
- * Somos el Primer Centro de
- * Revisión de Cilindros del Interior con 21 años de experiencia.
- * 250.000 cilindros procesados.
- * Ensayos a domicilio para casos especiales.

- Centro de Reprueba de Cilindros para Gases Comprimidos
- Comercialización de Cilindros y Equipos para G.N.C
- Recipientes de Compresores y Pulmones de Aire

Alejandro Carbó 1872 / Barrio General Paz / Córdoba
Tel. Fax: 0351 451-7102 (rotativas) / sorvicor@sorvicor.com.ar

Hoy, la alfalfa no ha perdido ese rol articulador en la economía agrícola-ganadera

LA ALFALFA, su importancia en la explotación agropecuaria

Abrimos, una vez más, este espacio que Revista AES dedica a la historia de grandes inventos o de pequeños acontecimientos que modificaron el devenir de la humanidad: los que cambiaron la historia y también, los hechos y las innovaciones que significaron un cambio de paradigma para las actividades socioeconómicas.

Se consideró a la alfalfa como un agente o instrumento de transformación, convirtiendo del modo más ventajoso los forrajes en carne, leche, lana y estiércol. Así lo menciona el libro de Lecturas Rurales editado en 1910, con artículos recopilados por R.A. Lastra.

Se sabía que la alfalfa era extraordinariamente productiva. Con ella, se abrían nuevos horizontes, para determinar su valor económico. Se trata de una planta forrajera, de la familia de las leguminosas, correspondiente a la especie *Medicago sativa* para los botánicos. Muy

apreciada por los romanos, constituyó uno de los nutritivos forrajes, ya sea verde o disecada en forma de heno.

Se la cree oriunda del sudoeste asiático. La primera referencia de su cultivo, llega de Persia, desde donde se extendió al Mediterráneo. A principios de la era cristiana ya se cultivaba en España. Se la llamaba mielga, una transformación de la palabra grecorromana, médica como se denominó a la medica. En el siglo VIII, con los árabes, llegó una nueva especie y la denominaron al-fasfasa.

La palabra alfalfa viene del hispano-árabe fásfasa, del árabe fisfisa y éste del persa aspest. Su nombre árabe significa "mejor forraje", por su alto valor nutritivo. Hay muchas expresiones de este vocablo en diferentes lugares: en aragonés antiguo, alfálfez; en gallego, alforfa; En aragonés alfalz, alfalce, alfalzo, alfance, etc.

La alfalfa extrae su alimento de las capas profundas del suelo, por eso prospera en terrenos sueltos, secos y profundos. Tiene una raíz única y fuerte que la hace resistente a la sequía. Atrae ciertas bacte-



CONTROL Y MEDICION DE:



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

rias que se desarrollan en las raíces en forma de nódulos, en simbiosis con la planta que absorben nitrógeno del aire, formando compuestos. Los que no aprovecha la planta, quedan en el terreno y sirven para mejorar el suelo. La planta es perenne y la cantidad de cortes que se pueden hacer depende del clima y del agua que pueda extraer del terreno, sus largas raíces.

Sus flores son azul-violáceas, que se presentan en densos racimos. Los campos florecidos producen un cierto sonido con el viento y se haman a su compás. La planta no está exenta de plagas y enfermedades provocadas por la isoca, los gorgojos, etc. Los roedores producen grandes destrozos en sus raíces.

La agricultura como complemento de la ganadería

Los pueblos primitivos de América se dedicaron a cultivar el suelo. Ellos descubrieron cuales eran las plantas útiles. Lorenzo Parodi, quien fue un consagrado especialista en agrostología, la rama de la botánica que estudia los pastos, no menciona a la alfalfa y se desprende que esta fue traída por los colonizadores.

El jesuita Guillermo Furlong cuenta que por los registros de pasajeros de Indias, se sabe que el 60% de los provenientes de la península



española eran agricultores o ganaderos, que trajeron sus instrumentos de labranza, plantas, animales, semillas de arroz, para que se aclimatasen. La Corona los estimulaba y ordenó recompensas, para los que tuvieran éxito. La legislación colonial, prestaba mayor atención a la ganadería, que hasta el siglo XVII se sostuvo en forma primitiva en cuanto a cría y explotación.

En el siglo siguiente, la ganadería había superado a la agricultura, que según cuenta Juan A. García: "es oficio bajo". Los cueros y el tajo eran seguros de exportación.

Los propietarios del siglo XIX carecían de los medios técnicos para explotar debidamente sus tierras. El Almirante Guillermo Brown, en la primera mitad del siglo, cuando la patria no requería sus servicios de marino, sembraba alfalfa como



- 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: info@ledamt.com

LA ALFALFA, SU IMPORTANCIA EN LA EXPLOTACIÓN AGROPECUARIA

...continúa de pág. 24

medio de vida, en su quinta de Barracas, que estaba sobre la actual calle Martín García.

El país se caracterizaba por tener grandes latifundios. La alfalfa cumplió un rol muy importante dentro de la economía agrícola y sirvió para impulsar la ganadería que era la actividad prioritaria. Una vez inventada la refrigeración para el transporte marítimo, se creó la necesidad de tener, en forma continua, buenas carnes para la exportación. Había que mejorar las razas y se necesitaban praderas artificiales, porque los pastos naturales eran duros y no bien asimilables para los animales mejorados. Así, se despertó un frenético interés por los alfalfares. La exigencia de campos enfalfados enfrenta entonces a los ganaderos a solucionar el problema, que se resuelve de una manera muy interesante. La tierra era entregada a inmigrantes que recibían semillas y en alguna oportunidad útiles de labranzas. Cultivaban cereales y pagaban el alquiler con una parte de la cosecha. En el último año del contrato sembraban alfalfa conjuntamente con otros granos.

Terminada la recolección, el propietario disponía de una tierra que había sido arada repetidas veces y estaba preparada para recibir el ganado. Este proceso facilitó, la convivencia entre la agricultura y la ganadería.

El ejemplo fue tomado del hacendado Benigno del Carril, quien en sus campos de Rojas, había mejorado su ganado con poquísimo dinero. Dividió la tierra en potreros alambrados de 1600 a 2000 hectáreas (has). Luego, la subdividió en lotes amojonados y numerados de 200 has, sin alambrado intermedio que arrendó a chacareros italianos, a 4 pesos la hectárea por el término de tres años, con obligación de dejar el terreno sembrado con alfalfa al finalizar el contrato.

El afluente inmigratorio facilitó el proceso. Del Carril obtuvo 1700 has de alfalfares, al ínfimo costo de diez pesos por cuadra. Esto adquiere el nombre de sistema por mediero y es adoptado al pie de la letra, por todos los ganaderos. Estos cultivos combinados refinaron

masivamente los rodeos de vacunos, haciéndolos apetitosos al paladar europeo.

Se comprobó con asombro, que también se daba en zonas arenosas los alfalfares se desarrollaron en el oeste de la provincia de Buenos Aires y el sur de Córdoba, antiguos dominios del aborigen. Se sembraron mares de trigo y de alfalfa. Dos términos estaban asociados: cultivar y enfalfar.

La zona se extendía, pero ya se podía contar con el ferrocarril para el traslado de la hacienda gorda. El Ferrocarril Sud, tenía una estación que se llamaba lo mismo que el pueblo: Alfalfa. Estaba entre las estaciones Dufaur y Pigüé. El lugar se caracterizaba por buenos pastos y abundante agua. A partir de 1896, pasó a llamarse Estación Saavedra. Sólo un arroyo que cruza la zona, mantiene el nombre de Alfalfa.

El presidente Julio A. Roca, que estaba al tanto de lo que ocurría en el país y en el mundo decía: "Alfalfa sí, todo lo que se pueda". En 1881 se había convertido en estanciero, cuando la legislatura bonaerense, después de la campaña al desierto, le donó la Estancia La Larga de 20 leguas (54.000 Has). Hoy, Partido de Daireaux. Era militar, presidente y ahora hacendado. Roca lo tomó con sumo interés y se decidió a la cría de ganado.

A Jules Huret, periodista destacado del Diario Le Figaró, se le comisionó para visitar Buenos Aires en el año del Centenario. Destaca enfáticamente la importancia de la alfalfa. De sus crónicas se extrae que Manuel Cobos poseía 90.000 has de alfalfares para engorde de su ganado y que las extensiones de 10 a 20.000 has "no son nada raras".

Los campos sembrados de alfalfa incrementaban de 10 a 15 veces su valor... "todos los días se forman compañías y sociedades para emprender explotaciones análogas...". Cuenta que a los toros sementales se les daba en invierno una dieta que incluía alfalfa seca con cierto jarabe de azúcar y en verano alfalfa verde y remolacha picada.

Hoy, la alfalfa no ha perdido ese rol articulador en la economía agrícola-ganadera. La tecnología en forrajes está en su apogeo y la calidad es un elemento clave para lograr una mayor productividad. Se estudian nuevas estrategias de alimentación, y de manejo del pastoreo. La historia permite rescatar su desarrollo, en este importante proceso de transformación.

Susana Haydee Boragno es historiadora, se especializa en medios de transporte ferroviarios y carreteros.

susanaboragno@fibertel.com.ar

TP sistemas s.a.

CAPTURA DE DATOS Y CONTROL DE SURTIDORES, DE GNC Y LIQUIDOS

SUMA DE PUNTOS PARA FIDELIZACION DE CLIENTES
T.E. 0351 15 682-3221

0351 480-7120
www.tpsistemassa.com.ar
ventas@tpsistemassa.com.ar

The advertisement shows a handheld device with a screen and buttons, and a computer monitor displaying two data tables. The tables are titled 'Entrada de Datos' and 'Salida de Datos' and contain columns for 'Fecha', 'Cantidad', and 'Valor'.

ILUMINACION INTELIGENTE

Sistema de iluminación PETRO-LED

Mejor calidad de luz - Colores más vivos - Excelente ambientación - Menor consumo



PETRO-100W

- Asesoramiento
- Garantía 3 años
- Calidad
- Financiación !

WWW.CIUDADLED.COM

Consulte por datos técnicos y curvas • Buscamos distribuidores



ARGENTINA - Buenos Aires

Tel: +54 (11) 4771-0163 - Cel: +54 (11) 15-2016-5979
Nextel: 54*789*6954 - E-mail: info@ciudadled.com

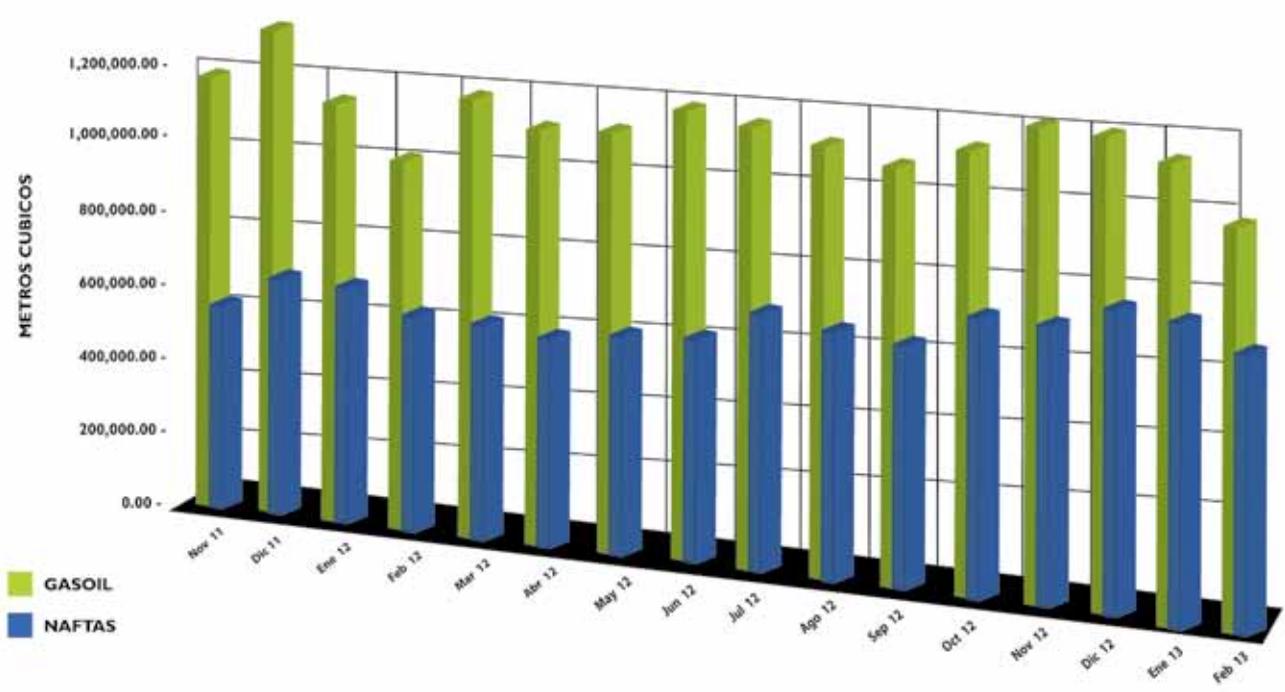


MEXICO

Tel: +54 (55) 1328-4709
E-mail: mexico@ciudadled.com

VENTAS al MERCADO de COMBUSTIBLES LIQUIDOS (Período: Noviembre 2011 a Febrero 2013)				
Metros cúbicos				
Fecha	Gas Oil	Nafta Común >83Ron	Nafta Super >93Ron	Nafta Super>97Ron
Nov-11	1191418	14643	427231	153179
Dic-11	1230689	13345	496268	169924
Ene-12	1115858	13766	472270	163547
Feb-12	988441	12227	435517	151893
Mar-12	1181400	12166	472457	160222
Abr-12	1136231	10452	426651	144614
May-12	1145220	10971	431670	142213
Jun-12	1103075	11013	432531	148958
Jul-12	1165875	11759	465427	154171
Ago-12	1130743	10402	461801	146531
Sep-12	1063625	8785	457629	138867
Oct-12	1110989	9118	474836	150418
Nov-12	1178706	9529	479745	150806
Dic-12	1163946	10558	533994	174509
Ene-13	1118357	12025	530257	170471
Feb-13	991259	11338	471573	152376

Fuente: Secretaría de Energía



Estadísticas

Ventas de Vehículos Nacionales a Concesionarios	Comercializados por las terminales		Importados por distribuidores y particulares		Total	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
60031	55840	2910	2230	62941	58070	58070
61619	65216	2240	2480	63859	67696	65815
65815	73965	2240	3220	68055	77185	65815
3 meses	187465	195021	7390	7930	194855	202951
Abril	63840		1920		65760	
Mayo	62936		1810		64746	
Junio	70414		2100		72514	
Julio	64614		2000		66614	
Agosto	71165		2430		73595	
Septiembre	63421		2240		65661	
Octubre	65202		2400		67602	
Noviembre	68498		1890		70388	
Diciembre	85563		2760		88323	
TOTALES	803118	195021	26940	7930	830058	202951

Ventas de vehículos nacionales a concesionarios	Categoría A				Categoría B				Total	
	Automóviles		Utilitarios		Total		Total		2012	2013
Período	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Enero	13509	15804	5387	4951	18896	20755	541	537	19437	21292
Febrero	15784	17435	7326	6926	23110	24361	540	769	23650	25130
Marzo	20632	24722	8109	8375	28741	33097	859	1335	29600	34432
3 meses	49925	57961	20822	20252	70747	78213	1940	2641	72687	80854
Abril	20197		5977		26174		594		26768	
Mayo	21708		5768		27476		963		28439	
Junio	19669		7925		27594		978		28572	
Julio	21661		8481		30142		1089		31231	
Agosto	23233		10030		33263		932		34195	
Septiembre	19845		9230		29075		1260		30335	
Octubre	19207		8130		27337		1317		28654	
Noviembre	21972		7875		29847		1230		31077	
Diciembre	26460		8393		34853		1186		36039	
TOTALES	243877	57961	92631	20252	336508	78213	11489	2641	347997	80854

Fuente: ADEFA

Estadísticas

Estaciones de Carga de GNC:	Cantidad
Expendedoras de sólo GNC	520
Expendedoras de Líquidos y GNC	1132
Total	(*) 1652

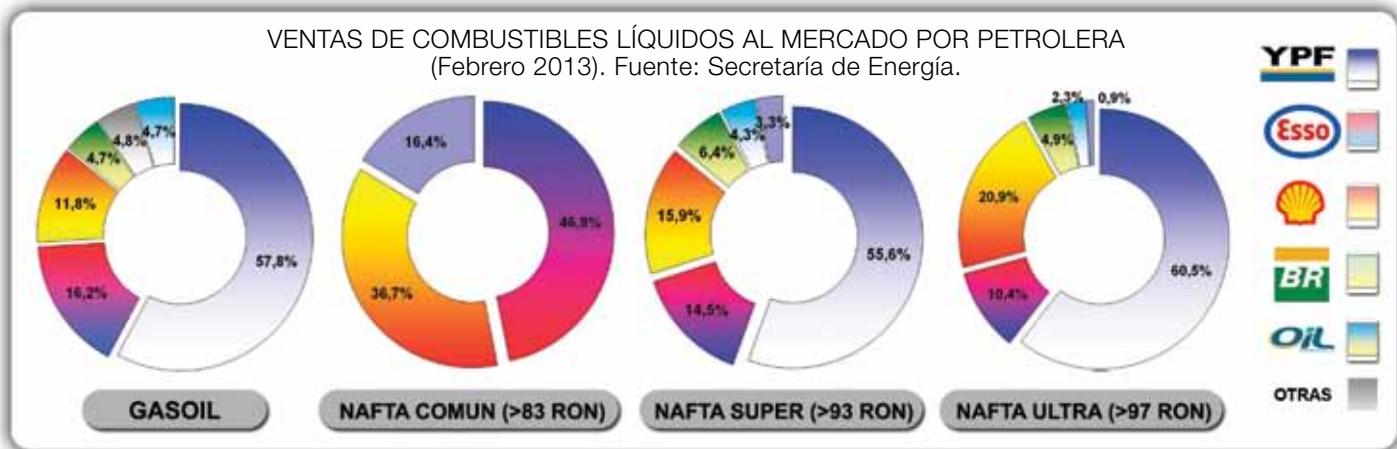
(*) El ENARGAS tiene registradas 1939 estaciones de carga

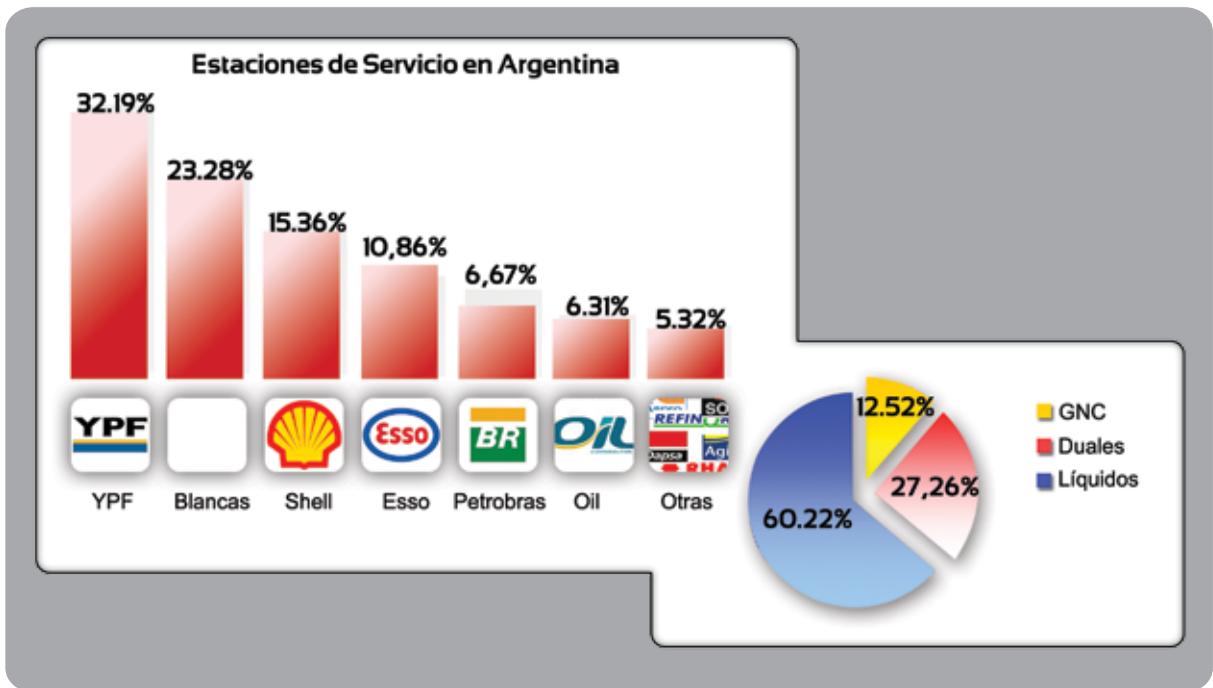
ESTACIONES DE SERVICIO POR BANDERA

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	468	78	6	28	26	151	21	53	8	16	27	10	83	38	26	30	38	20	14	24	118	22	6	26	1337
BLANCA	298	53	5	23	7	117	13	57	2	15	12	2	87	17	11	4	14	13	14	0	145	24	0	34	967
SHELL	274	54	1	18	3	66	17	33	5	3	9	1	17	18	2	6	5	2	1	0	82	7	0	14	638
ESSO	168	40	4	7	3	68	7	24	6	1	4	3	7	8	2	10	2	6	10	1	60	6	1	3	451
PETROBRAS	138	17	1	0	23	20	0	4	0	0	6	0	2	0	11	22	0	0	0	12	19	0	0	2	277
OIL	95	12	3	6	0	31	13	19	0	1	1	1	9	4	0	0	1	6	3	0	47	5	0	5	262
SOL	46	1	0	0	1	22	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15	0	0	0	90
REFINOR	0	0	2	4	0	2	0	0	0	7	0	3	0	0	0	0	16	0	0	0	0	5	0	22	61
ASPRO	26	2	0	0	0	2	0	0	0	1	2	0	3	0	1	2	0	0	0	0	6	0	0	1	46
CAMUZZI	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	9
AGIRA	4	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
RHASA	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	7
DAPSA	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Cantidad de Estaciones	1530	259	22	86	63	479	71	195	21	44	61	20	209	85	53	78	76	47	42	37	492	69	7	107	4153

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

VENTAS DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS AL MERCADO POR PETROLERA (Febrero 2013). Fuente: Secretaría de Energía.





Colaboración: Fernando Parente

La referencia mundial en calidad.



Av. Leandro N. Alem 1134 7° (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 Abril 2013

Provincia	Cantidad de Vehículos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	671200	876	42	17	461
Cap. Fed.	104956	141	15	4	66
Catamarca	7587	11	0	0	3
Chaco	239	0	0	0	0
Chubut	1419	3	0	0	5
Córdoba	222301	245	17	10	134
Corrientes	477	0	0	0	0
Entre Ríos	38891	59	3	3	42
Formosa	173	0	0	0	0
Jujuy	18584	28	2	1	10
La Pampa	8211	13	1	1	8
La Rioja	3419	3	0	0	2
Mendoza	133120	148	8	5	122
Misiones	173	0	0	0	0
Neuquén	12334	17	2	1	14
Río Negro	18812	26	0	0	18
S. del Estero	15167	34	2	1	7
Salta	31924	46	3	3	17
San Juan	32396	40	3	2	18
San Luis	26990	26	3	2	11
Santa Cruz	232	0	0	0	0
Santa Fe	130333	135	10	7	107
T. del Fuego	606	1	0	0	1
Tucumán	55621	87	5	3	27
Total País	1535165	1939	116	60	1073

PECs: Productores de Equipos Completos

CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros

TdM: Talleres de Montaje

OPERACIONES de VEHICULOS a GNC

Julio 2012 - Marzo 2013

Mes	Baja	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
Jul-12	2535	14153	4031	117553	8767
Ago-12	2513	12892	3509	120168	9955
Sep-12	2109	9919	2845	104140	8940
Oct-12	1943	10379	3114	121895	11455
Nov-12	1922	10165	3021	110911	11645
Dic-12	1772	8774	2864	124609	12186
Ene-13	2193	10770	3124	111715	13895
Feb-13	1676	8583	2362	86601	11327
Mar-13	1696	10563	2796	96719	11575

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	2012											2013
	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero
Metrogas S.A.	40031	46402	44049	47028	46090	47872	47407	45504	47630	45421	47601	42944
Gas Natural Ban S.A.	39603	46725	44129	35292	46723	48538	47276	44370	46849	45291	46905	35849
Distribuidora de Gas del Centro S.A.	30800	33322	32036	32999	33225	34455	34687	32328	34106	33757	33866	32045
Distribuidora de Gas Cuyana S.A.	22592	24976	24389	25164	24939	25461	26104	24647	25216	24119	25097	22919
Litoral Gas S.A.	19461	22617	21558	22434	22581	23735	23258	22491	22602	21911	21970	21040
Gasnea S.A.	3968	3567	3680	3573	3566	4104	4063	3457	3737	3696	3827	4207
Camuzzi Gas Pampeana S.A.	27735	27636	26879	27047	26885	28504	27458	27216	27467	26664	28123	28711
Gasnor S.A.	21343	23794	22932	23906	24318	25704	25119	23763	24534	23566	25170	22396
Camuzzi Gas Pampeana del Sur S.A.	5527	5545	5972	5907	5784	6261	5994	5850	5654	5532	5688	5853
Total de gas entregado al GNC	211060	234584	225624	223350	234111	244634	241366	229626	237795	229957	238247	215964
Total de gas comercializado	2320666	2404608	2457571	2821822	3164272	3447642	3200492	2774924	2542754	2382698	2288791	2298794
Porcentaje del GNC sobre el total comercializado	9,09%	9,76%	9,18%	7,92%	7,40%	7,10%	7,54%	8,28%	9,35%	9,65%	10,41%	9,39%

ENARGAS. Datos Operativos de Transporte y Distribución.



**Excelencia
en
distribución**

- **Distribuidor Exclusivo ENERGIZER**
- **Las mejores marcas en un solo lugar**
- **Estaciones de Servicio, Kioscos, Cadenas de Retails, Petit Mayoristas**
- **Más de 7.000 clientes avalan nuestro servicio**
- **Golosinas, Comestibles, Artículos varios Perfumería, Almacén**
- **CARGA VIRTUAL**

POTIGIAN es el operador logístico capacitado para un servicio óptimo en todo el país, avalado por una trayectoria que desde 1934 brinda al cliente organización, cumplimiento y honestidad.

4016-7684 | www.potigian.com.ar

Bajo las normas de calidad exclusivas de General Motors

ELAION F50 SE ADAPTA a las exigencias de los últimos motores del mercado

YPF presentó al mercado Elaion F50 d1 y d2, los primeros lubricantes en Latinoamérica que cuentan con la exclusiva certificación en calidad de General

la especificación de GM "dexos 2 TM" dirigida específicamente a este tipo de motorización. Por su alta calidad, su uso puede extenderse a vehículos que utilicen otro

de calidad y tecnología de avanzada.

A partir del acuerdo con GM firmado en 2004, YPF se transformó en el proveedor exclusivo de los lubricantes y combustibles para el primer llenado de todos los vehículos que la automotriz produce en su Complejo Industrial de Rosario (en la provincia de Santa Fe) y los lubricantes que se utilizan en los servicios de posventa de la red de concesionarios Chevrolet de Argentina.



La alianza estratégica se extendió en octubre de 2012 gracias al convenio entre YPF y General Motors de Uruguay, que consistió en la recomendación de los lubricantes Elaion en el país vecino.

Asimismo, YPF es proveedor del aceite repuesto original a la red de concesionarios GM en Brasil desde 2010.

Motors, firma de quien la petrolera es proveedor exclusivo.

tipo de combustibles como nafta o GNC.

Estos nuevos lubricantes, que fueron elaborados luego de un extenso trabajo de desarrollo y superaron un riguroso proceso de homologación de producto, cumplen con los más altos requerimientos de la tecnología automotriz actual. Asimismo, presentan excelente estabilidad térmica, resistencia a la oxidación, probada economía de combustible y control de emisiones, y son compatibles con los sistemas de postratamiento de gases de escape.

Los lubricantes Elaion F50 d1 y d2, como toda la línea de alta gama de YPF, son elaborados en el Complejo Industrial Ensenada, ubicado en la provincia de Buenos Aires y considerado uno de los más modernos del mundo, con altos estándares

Por un lado, se presentó Elaion F50 d1, que se adapta a las exigencias de los últimos motores nafteros del mercado. La sigla d1 hace referencia al cumplimiento de la especificación de GM "dexos 1TM" dirigida específicamente a este tipo de motorización.

Por otra parte, Elaion F50 d2 se ajusta a los requerimientos de los motores diesel livianos más innovadores. La sigla d2 refiere al cumplimiento de



World Service

Soluciones Integrales
Informáticas

Homologado por YPF
Conexión al CEM44

- *-Sistema de Gestión integral administrativo para estaciones de servicio.
- *-Tarjeta de fidelización de clientes.
- *-Conexión a surtidores de liquido y GNC.
- *-Control de flotas. / *-Control de sistema vía web.
- *-Circuito cerrado de TV digital.
- *-Controladores Fiscales

Carhue 15 - Capital Federal - CP C1408GBA
 Tel/Fax (5411) 4644-3334 y Rotativas - Web: www.wservice.com.ar



Estudio Colimodio
asesoramiento societario

Constituciones de sociedades
Reformas
Inscripción de directorios
Disoluciones

Entidades comerciales
y civiles

Capital y Provincia de
Buenos Aires

MÁS DE
30
AÑOS
EN EL MERCADO

Tronador 2746 oficina 13
Cap.Fed.C1430DLD
4545 8646
horacio@colimodio.com.ar
www.colimodio.com.ar

LA PETROLERA PAE

promueve talleres interactivos

En el marco de las acciones de Responsabilidad Social que Pan American Energy (PAE) desarrolla en el Golfo San Jorge, desde el 24 de abril se desarrolla la segunda etapa de Programa "El Petróleo en tu vida", una serie de talleres interactivos para escuelas primarias, del cual ya han participado más de 6600 alumnos de establecimientos educativos durante 2012.

Con el objeto de concienciar y sensibilizar sobre el uso eficiente de la energía y el cuidado del medio ambiente, las actividades se llevarán a cabo durante un espacio de 3 meses.

Participarán 40 escuelas de las localidades de Comodoro Rivadavia y Rada Tilly en talleres destinados a desarrollar y participar de actividades vinculadas con los hidrocarburos y la industria energética. También conocerán sus derivados y la importancia que representan en la vida diaria de las personas a través de productos como el plástico, el caucho sintético, PVC, nylon, envases PET, detergentes, resinas, entre otros; la comercialización, el cuidado del medio ambiente.

Se prevé que cada taller finalice con la enseñanza de una serie de medidas con la posibilidad de poner en práctica con el fin de reducir el consumo de hidrocarburos a partir del uso eficiente de los recursos e implementando cambios de hábito responsables.

La capacitación implementará una metodología de enseñanza variada de acuerdo a la edad; para lo cual se utilizarán guías que permitirán crear el espacio de participación tanto de los niños como los docentes.

De esta manera, PAE refuerza su compromiso con la comunidad, ofreciendo a alumnos y docentes nuevas actividades relacionadas con dos de sus Valores Corporativos: Aprender y Cuidar, incentivando a los alumnos a proteger el medio ambiente en las comunidades que somos parte y promoviendo el desarrollo sostenible.

PAE

Pan American ENERGY



EL VIAJANTE
AGUA DESTILADA

- Agua Destilada
- Refrigerante
- Anticongelante
- Anticorrosivo

TEL/CEL: 4209-5505 / 15-5496-1337
E-MAIL: productoselviajante@hotmail.com
<http://www.elviajantedestilada.com.ar>

Alarcón - Braña
Productores de Seguros

ART

Responsabilidad Civil

Incendio

Seguro de Vida Obligatorio

Seguro de Vida Ley de Contrato

Robo

Caución

Accidentes Personales.

**Mejoramos la cobertura de su auto
y bajamos su costo**

*Más de 35 años de trayectoria
en el mercado asegurador*

Av. Corrientes 1965 Piso 3 "M" - (1045) Capital Federal. Telefax: 011-4952-6167.
E-mail: infopas@speedy.com.ar / alarcon.brana@yahoo.com.ar

Mensajes durante las 24 horas: 15-6979-4056

La empresa completó la puesta en marcha de dos estaciones de re-compresión

BOOSTERS MX 1000 DE GALILEO bombean más gas para los sanjuaninos

La firma Galileo ha completado la puesta en marcha de dos estaciones de re-compresión MX 1000 en El Pastal, provincia de Mendoza, que serán inauguradas próximamente por su operador, Ecogas, en presencia de autoridades nacionales y provinciales.

De acuerdo con la información de la firma, estas tecnologías de compresión mejoran la calidad de vida de los hogares argentinos. Se trata de compresores de 1340 Hp, que permitirán a estas estaciones funcionar como boosters para mantener una presión constante de 60 bares en el tramo de gasoducto que abastece a la provincia de San Juan desde Mendoza.

Esta capacidad de regulación evitará pérdidas de presión de hasta 30 bares que se registran durante los meses fríos, cuando la demanda de gas registra sus niveles más elevados.

Operando en conjunto, estas estaciones tendrán una capacidad máxima de suministro de 2 millones de metros cúbicos diarios, duplicando así el volumen que hoy ofrece en promedio la red de distribución existente. Este incremento en el volumen beneficiará principalmente a los aproximadamente 97.000 hogares sanjuaninos conectados a la red.

“En términos de innovación, es la

primera vez que compresores desarrollados y fabricados en la Argentina brindan una solución de este tipo para el sistema de distribución de gas, y esto es un hito trascendente en la sustitución de importaciones de alto valor tecnológico”, afirmó Osvaldo del Campo, CEO de Galileo.

La compañía, desde el año 1987, es un referente mundial de tecnologías modulares de producción y transporte de GNC. Su portfolio de productos incluye la más amplia gama de compresores y surtidores para vehículos y embarcaciones; boosters para gasoductos; y el sistema Gasoducto Virtual®, para el envío de gas por carretera a comu-

nidades e industrias alejadas y sin conexión a la red.

Con sede en la Argentina, Galileo exporta y brinda asistencia permanente a clientes en 65 países en Latinoamérica, Estados Unidos, Europa y Asia.



Booster MX 1000

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



5032-9104

JORGE CRAVERO

jcravero@aesargentina.com

EZ

Estudio Zona

Estudio Contable especializado en Estaciones de Servicio
Más de 25 años de trayectoria al servicio del sector

- Asesoramiento integral y liquidación de impuestos nacionales y provinciales.
- Liquidación de sueldos.
- Confección de Estados Contables.
- Implementación de nuevos software y desarrollo de circuitos.
- Análisis económico del negocio y corrección de desvíos.
- Auditorías de Gestión
- Auditorías de Compra y Venta de Negocios
- Defensa tributaria en el orden nacional y provincial



Tucuman 1650. 4to."I". (C1050AAH) Bs.As. Argentina
Tel.: 4371-2488 - Rotativas
E-mail: info@estudiozona.com.ar

LA PREGUNTA *más importante*

Durante mi segundo semestre en la escuela nuestro profesor nos dio un examen sorpresa.

Yo era un estudiante consciente y leí rápidamente todas las preguntas, hasta que leí la última: ¿Cuál es el nombre de la mujer que limpia la escuela?

Seguramente esto era algún tipo de broma. Yo había visto muchas veces a la mujer que limpiaba la escuela. Ella era alta, cabello oscuro, como de cincuenta años, pero, ¿como iba yo a saber su nombre? Entregue mi examen, dejando la última pregunta en blanco.

Antes de que terminara la clase, alguien le pregunto al profesor si la última pregunta contaría para la nota del examen.

Absolutamente, dijo el profesor. En sus carreras ustedes conocerán muchas personas. Todas son importantes. Ellos merecen su atención y cuidado, aunque solo les sonrían y digan: ¡Hola!

Yo nunca olvide esa lección.

También aprendí que su nombre era Elena.

.....



**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



Stell-SE 200



Aroma-SE 200



Aroma-Compact



Idea-Cappuccino



Smeraldo



Cristallo



Phedra



Rubino

Saeco Argentina S.A.
Vedia 3892
(1430) - Ciudad Autónoma de Bs. As.
Tel: +54 11 4546-7755
Movil: +54 911 6584-5049
info.saeco@phillips.com
www.saeco-argentina.com

 **Saeco**[®]
Expresso Feeling

Novedad!



Calibrador de neumáticos con monedas

28, inflando

El único que te "canta" la presión
Cuando no lo ves, lo escuchas.

Familia de termos de agua caliente



Estaciones urbanas

- Instalación exterior/interior
- Bajo consumo



Modelo Atuel

Estaciones ruterias

- 60 litros p/hora
- Laterales luminosos



Modelo Lanin



Garantía de 1 año y servicio técnico en todo el país. Consulte por comercialización en su zona.

David Ortega 1570 - Mar del Plata TE: 0223-470-4466/155-218985 E-mail: info@farinavending.com
www.farinavending.com