

ombustibles

nafta super

ombustibles

nafta super

nafta premium

gasoil

biocombustibles



Informe sobre precios:

SUBAS, TOPES, Y CONGELAMIENTOS



TODO PROYECTO ES POSIBLE

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



Institucional

Consejo Directivo	2
Servicios Profesionales para los Socios	2

Editorial

	3
--	---

Información General

Tecnología e innovación para la industria petrolera y de combustibles	4
Informe sobre precios: subas, topes y congelamiento	12
Las cocinas económicas a leña, infaltables en las casas de campo	18
No se prevén inversiones en petróleo y gas, al menos hasta mitad de año	22

Biocombustibles

Argentina negocia aprobación ambiental para vender biodiesel en EE.UU.	24
--	----

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

YPF producirá combustibles con bajo contenido de azufre	34
Aprueban plan de inversiones de Enarsa por 4.300 millones de pesos	36
Petrobrás cambia de CEO en Argentina y pone en marcha plan de expansión	38

El cuento del mes

Ni por un millón de dólares	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

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.

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN PARA LA INDUSTRIA PETROLERA Y DE COMBUSTIBLES

Y-TEC es la empresa de tecnología e innovación del Estado nacional aplicada al sector industrial petrolero y de los combustibles. Su principal objetivo es posicionar a YPF en futuros desarrollos, pero también ayudar a las pymes del segmento a aumentar su calidad y generar nuevos productos. Veamos qué nos cuenta el director de la firma, Gustavo Bianchi, en diálogo con Revista AES.

¿Qué es Y-TEC y con qué objetivos fue impulsada?

Y-TEC fue creada por YPF, el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y el CONICET, y tiene como objetivo ser una referencia internacional en investigaciones tecnológicas aplicadas, principalmente a la producción del petróleo y gas no convencional, así como de los desarrollos de recuperación terciaria de los campos maduros.

¿Cuáles son las perspectivas puestas en la firma? ¿Creen que sumaría ganancias en el futuro para la petrolera?

Y-TEC/YPF es una compañía que se va a auto-sustentar; gran parte de los desarrollos y asistencia técnica especializada vendrán por YPF SA pero también ingresarán recursos por los servicios, desarrollos o ventas de conocimientos a terceros.

Ahora estamos en proceso de construcción de nuestra nueva sede en el corazón industrial de la provincia de Buenos Aires, que entendemos tendrá gran impacto en la comunidad universitaria y científica (de hecho, estará ubicada en un predio de la Universidad Nacional de La Plata, que es la segunda casa de estudios del país con cerca de 150 mil alumnos). Además, el conocimiento del shale y tight, tanto desde el punto de vis-



Iluminación buenos aires

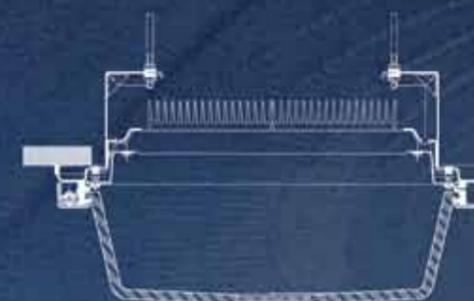
MODELO 592



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 EMPORIO DEL TANQUE S.A. FABRICANTES DE TANQUES INDUSTRIALES

Camino Gral. Belgrano y Tomás Flores - Quilmes Oeste - Buenos Aires (1879) - ARGENTINA
(54-11) 4270-1012/13/14/15 - info@elemporiodeltanque.com.ar/www.elemporiodeltanque.com.ar

Tanques Nuevos /
Usados / Semi Nuevos
Stock Permanente
Entrega Inmediata



- + Fabricación - Reparación - Recuperación
- + Aptos Almacenaje en General
- + De 1.000 a 250.000 Lts.
- + Aéreos / Subterráneos
- + Cilíndricos / Rectangulares / Elípticos
- + Silos / Tolvas / Recipientes para Presión / Vacío
- + Digestores / Autoclaves
- + Removedores / Reactores
- + Calefaccionados / Térmicos
- + Fondos planos / Cónicos / Bombe / Toriesféricos
- + Arenado / Pinturas Especiales

...continúa de pág. 04



Render de la entrada principal al Y-TEC

ta geoquímico como geofísico-mecánico, nos dará una ventaja competitiva en cuando al desarrollo de la producción además de posicionar a YPF en futuras adquisiciones de campos a ser desarrollados.

Otra de las funciones de Y-TEC es colaborar en reducir la importa-

ción. ¿Cómo sería esta operatoria? Podríamos ayudar a las pymes en aumentar su calidad y generar nuevos productos. Y-TEC trabajaría en conjunto con cada pyme interesada, ofreciendo recursos tecnológicos que ellas no tienen y permitiendo desarrollar y producir o fabricar productos o insumos que

ellas requieren actualmente desde el exterior. A cambio Y-TEC recibirá un royalty por la venta.

¿Hay algún emprendimiento puntual para el desarrollo de biocombustibles?

Estamos desarrollando biocom-

El Hielo deber ser... ROLITO®

Hielo y Agua Desmineralizada

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.



¡¡Por que el Hielo debe ser Puro!!!



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



Equipos expendedores de AGUA CALIENTE



CALIBRADOR DIGITAL TEMPORIZADO

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

...continúa de pág. 06

bustible para Aerolíneas Argentinas. En diciembre de 2012, hemos firmado un convenio con la Subsecretaría de Transporte Aero comercial, Aerolíneas Argentinas, la Cámara Argentina de Biocombustibles, el INTA, el INTI y la Administración Nacional de Aviación Civil para conformar un grupo de trabajo técnico productivo que posibilitará el análisis, desarrollo y conclusiones de un proyecto de biocombustible aeronáutico a nivel nacional, que tendrá como premisa la viabilidad económica, refinación y producción sustentable de las materias primas a ser utilizadas.

¿Qué objetivos específicos persigue?

Apunta a determinar los presupuestos técnicos y reglamentarios para el uso de biocombustibles en la actividad aeronáutica; identificar

las materias primas viables para su desarrollo; analizar la viabilidad a escala de producción y la estrategia fiscal y legal para su viabilidad económica.

Asimismo, se buscar elaborar un Programa y esquema de incentivos para pequeños y medianos productores, tanto en los procesos de siembra como de extracción y refinación e identificar mecanismos de financiación de Organismos tanto nacionales como multilaterales.

Con respecto al edificio, ¿cuál es la inversión prevista y cómo se financia la obra?

La UNLP tiene un predio de 47 hectáreas en la zona de Berisso, dentro de ese predio Y-TEC compró 5 hectáreas donde construirá, en una primer etapa, un edificio (laboratorios y oficinas) de 11000

metros cuadrados. Esas 47 hectáreas se transformarán en el bosque de Berisso donde la UNLP realizará actividades de extensión Universitaria.

La inversión total será aportada por YPF (51%) y el CONICET (49%). La construcción comenzará durante el último trimestre de este año, con una inversión estimada de 150 millones de pesos, y su finalización está prevista para diciembre de 2014.

En relación con la futura sede, YPF, el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, el CONICET y la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) eligieron el diseño arquitectónico del edificio que representará el proceso de renovación e impulso al crecimiento de la industria energética nacional, con un diseño vanguardista e in-

Novedad!



Calibrador de neumáticos con monedas

28, inflando

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



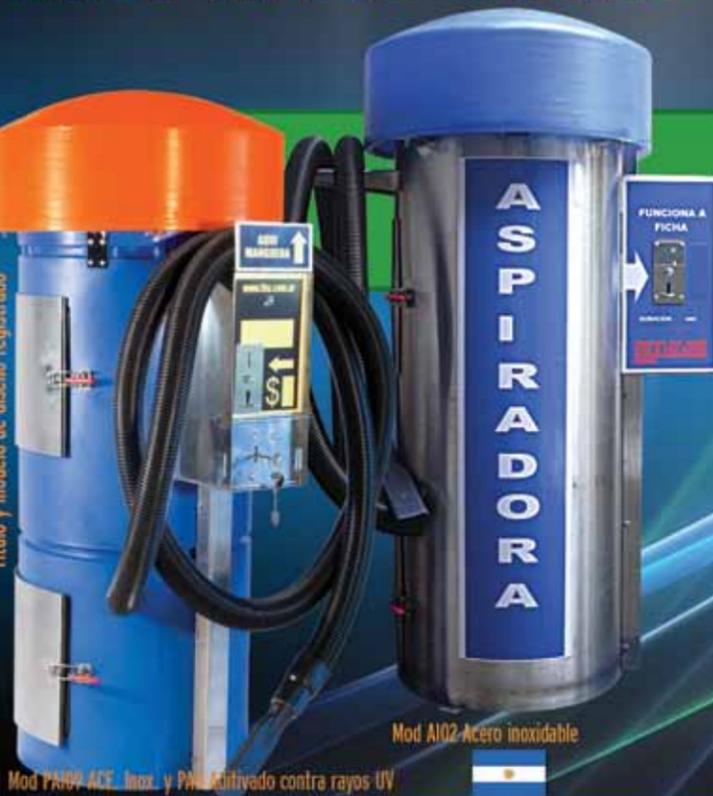
ASPIRADORAS AUTOSERVICIO A FICHA O A MONEDA.

¡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 CONSECIÓN 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.



FHS autoaspirado S.R.L. fhs24hs@gmail.com www.fhs.com.ar TEL.: (011) 48964485 / 1551420796 / 1553140429.

Familia de termos de agua caliente

Estaciones urbanas

- Instalación exterior/interior
- Bajo consumo

Estaciones rurales

- 60 litros p/hora
- Laterales luminosos



Modelo Atuel



Modelo Lanin



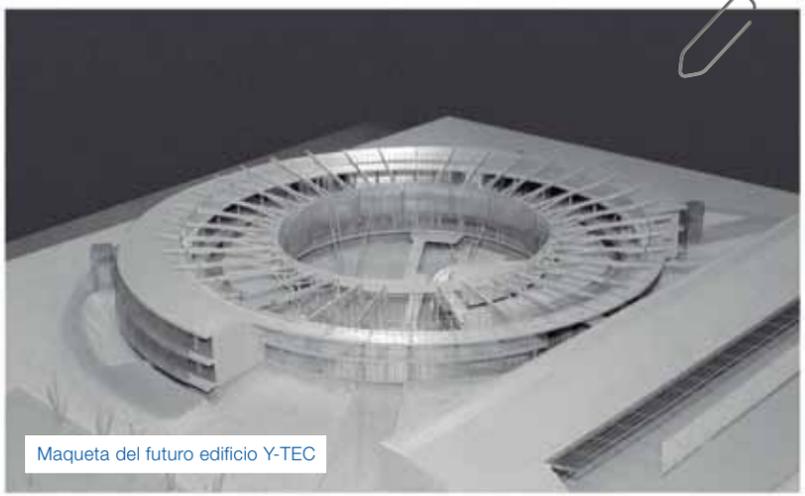
Garantía de 1 año y servicio técnico en todo el país. Consulte por comercialización en su zona.

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

...continúa de pág. 08

novador. El diseño lleva el nombre de Anillo y fue desarrollado por el estudio de arquitectura Antonini, Schon, Zemborain, que ganó el concurso privado convocado por YPF. El edificio propuesto por la firma es de forma cilíndrica, con dos niveles, vinculado a un volumen anexo que albergará las plantas piloto. Su diseño se identifica con lo moderno y el mundo de la ciencia.

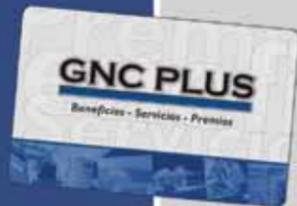
En materia de funcionalidad es muy eficiente, minimiza circulaciones, otorga flexibilidad y facilita la comprensión del edificio desde su recorrido. El proyecto se adecuó a todos los lineamientos definidos por YPF.



Maqueta del futuro edificio Y-TEC

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.distribuidor.21.com.ar

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

consultas al (011) 4204-9597

consultas@gncplus.com

SOLUCIONES INFORMÁTICAS PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Microsoft Partner
Proveedor de software independiente (ISV)

Producto certificado por Microsoft con la calificación Microsoft Silver Partner.



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.



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.



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

INFORME SOBRE PRECIOS:

SUBAS, TOPES Y CONGELAMIENTO

La resolución N°35/13 firmada por el secretario de Comercio Interior, Guillermo Moreno, lejos de plantear un "congelamiento" para los precios de los combustibles, pretende operar a través de la determinación de un precio tope de comercialización. Sin embargo, falta información precisa con respecto al tope que deben respetar los valores de los combustibles. Por otra parte, las primeras consecuencias de la medida fueron la distorsión en los precios, ya que pasaron de mantenerse estables, con subas graduales, a un ajuste importante y de golpe; y también la ampliación de la brecha entre Buenos Aires y el interior del país.

Al igual que acontece con el congelamiento de los precios impulsado por el Gobierno nacional en productos de primera necesidad en supermercados de todo el país, la falta de referencias previas a la decisión de controlar los precios de los combustibles por regiones –que se dio a conocer en abril- impide ver cuál será el techo.

A diferencia de lo acordado con los grandes supermercados, que supuestamente mantienen los mismos precios desde febrero, en las estaciones de servicio la medida para controlar los aumentos operó a través de la determinación de un precio tope de comercialización. No es correcto hablar de "congelamiento" en el caso de los combustibles, sino de "precio máximo". En efecto, la resolución N°35/13 de la Secretaría de Comercio Interior, dada a conocer el 9 de abril

pero vigente a partir del 10 de ese mes, estableció que ese techo "será el que resulte igual al (precio) más elevado del día 9 de abril del corriente año", en las regiones en las que se dividió el mapa del combustible argentino.

Sin embargo, falta información precisa con respecto al tope que deben respetar los valores de los combustibles al día 9 de abril, que según establece la resolución debe ser declarada por las empresas dedicadas a la destilación, comercialización del petróleo y sus derivados. También, es preciso que se mejoren los mecanismos de difusión de esos datos.

Esta situación impide prever cuánto más van a subir los precios y deja un margen para la duda en cuanto a los precios máximos que deben respetarse por cada región. Hasta el cierre de esta edición, YPF había retocado sus importes

hasta dos veces en menos de dos meses, al margen de que sigue siendo la petrolera que vende los combustibles más baratos.

Lo propio, hicieron Oil y Esso, que realizaron ajustes similares en el último mes. Por su parte, en algunas regiones, Shell mantiene sus valores fijos desde la resolución. De esta forma, la intención de la medida apunta a acortar las brechas entre la empresa más barata y la más cara, tanto en naftas comunes o de mejor calidad y también en gasoil.

Por otra parte, el escrito no aclara si participan o no las estaciones de "bandera blanca", cuyos valores son mayores a los normales. En la región de Cuyo o región 3 (San Juan, San Luis y Mendoza), por ejemplo, si no se toman en cuenta las estaciones de bandera blanca, los precios máximos permitidos son los que Shell comercializa en Mendoza. Caso contrario, incluso

Información General



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



CO.SE.PE.S.A.

EMPRESA CONSTRUCTORA DEDICADA A ESTACIONES DE SERVICIOS

- INSTALACION DE TANQUES
- PROTECCIONES CATODICAS/MEDICIONES
- INSTALACION DE PARARRAYOS S
- 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



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 MODERNIZACION DE IMAGEN



Rafaela - Argentina
Tel/Fax 54 3492 506566
comercial@granain.com.ar
Av. Juan D. Perón 1650
www.granain.com

INFORME SOBRE PRECIOS: SUBAS, TOPES Y CONGELAMIENTO

...continúa de pág. 12

la compañía anglo-holandesa tendría margen para aumentar.

Brecha

Más allá de las imprecisiones, lo que quedó demostrado en poco tiempo es que la medida provocó un efecto contrario al esperado, alejándose de su espíritu antinflacionario. Como primer paso, porque produjo una distorsión en los precios, ya que pasaron de mantenerse estables, con subas graduales, a un ajuste importante y de golpe; pero también porque amplió la brecha entre Buenos Aires y el interior del país.

Pocos meses antes de la sanción de la normativa, las naftas y el gasoil habían recortado considerablemente la distancia entre la Ciudad Autónoma y el resto de las provincias, al punto que los productos Premium costaban casi lo mismo en cualquier punto del territorio nacional. Actualmente el margen volvió a expandirse.

De acuerdo a relevamientos efectuados para constatar los precios máximos en cada región, la 6 (Buenos Aires y Ciudad Autónoma) es la que dispone de los combustibles más baratos, en tanto que la 2, que integran Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos, es la que tiene los más altos, información que coincide con la de la Secretaría de Energía.

Según la dependencia oficial, dentro de los límites de la Avenida General Paz una estación oficial de la marca YPF comercializa el litro de súper a \$ 6.929,

Axion a \$ 7.129 y Shell a \$ 7.199, mientras que en el noreste los mismos productos se ofrecen a \$ 7.879 (13.7 por ciento más caro), \$ 8.549 (20 por ciento) y \$ 8.699 (21 por ciento).

La brecha se modera respecto a otras localidades que componen la región central, como el caso de Santa Fe, donde el mismo combustible se vende a \$ 7.489 en YPF (8 por ciento por encima de

C.A.B.A.), \$ 8.039 en Axion (12.7 por ciento) y \$ 7.999 en Shell (11 por ciento).

El caso de esta región (que es la número 4) esconde una particularidad especial, solamente porque abarca a la provincia de Córdoba, además de Santa Fe y La Pampa, donde el precio máximo de la nafta súper es de \$8,20; el del biodiesel \$8,80, y el del gasoil \$7,65. Como Córdoba incluye una tasa vial dispuesta por el Gobierno de

A pesar del alza de precios, crecen ventas de YPF

Las ventas de nafta súper de la petrolera YPF alcanzaron los 243,173 millones de litros en abril último, lo que representó un crecimiento de 12 por ciento en comparación con el mismo mes del año pasado. Así se desprende de las cifras publicadas por la Secretaría de Energía, que también dieron cuenta de que las ventas de gasoil premium de YPF treparon 65 por ciento interanual en el cuarto mes del año.

Esta performance de la petrolera estatal cobra valor si se compara que en abril el expendio de nafta súper totalizó los 466,764 millones de litros, con un aumento de 9,4 por ciento. Así, el incremento de YPF superó el promedio del sector, seguida por Shell, con 10 por ciento, y 86,997 millones de litros vendidos; y Esso, con 6,75 por ciento y 69,696 millones de litros. Esto contrasta con las bajas en la comercialización de Petrobras, de 0,6 por ciento y 31,144 millones de litros; de Oil, de 3,7 por ciento y 20,274 millones; y de PDVSA, con 18,5 y 4,327 millones de litros. En tanto, Refinor, con 10,104 millones, registró un incremento excepcional de 40 por ciento. En cuanto a la nafta premium, el expendio alcanzó a 151,269 millones de litros, con una suba de 4,6 por ciento interanual.

En el caso de la nafta común, se registraron ventas por 12 millones de litros, con un aumento de 15 por ciento, lo que fue la sorpresa de los registros ya que este combustible se encontraba en franca caída desde su producción. Las únicas petroleras que la comercializan son Shell, con 5,488 millones de litros; Esso, 4,957 millones; y Refinor, con 1,474 millones. Por el lado del gasoil, el común contabilizó 1.078,127 millones de litros comercializados, lo que representó una suba de 2,31 por ciento interanual. YPF, con 613,28 millones de litros, registró un aumento de 3,88 por ciento, superior al promedio.

Por debajo se ubicaron Petrobras, con 64,296 millones de litros vendidos y un incremento de 1,83 por ciento; Shell, con 126,467 millones de litros, y una suba de 1,77; y Esso, con 167,301 millones de litros y un avance de 0,24. También en este segmento hubo un crecimiento excepcional, pero de escaso volumen, que fue el de PDVSA, con 24 por ciento y 23,362 millones de litros.

El gasoil premium tuvo un fuerte crecimiento de 40 por ciento, con 120,163 millones de litros vendidos en el mes. YPF, con 68,407 millones de litros comercializados, lideró este segmento con una suba de 65,18 por ciento; es decir que también superó el promedio, tal como sucedió con la nafta súper. Otro fuerte crecimiento lo registró Shell que con 26,6 por ciento y ventas por 34,453 millones de litros; y Esso alcanzó un incremento de 11,04 con 14,423 millones de litros vendidos.



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

DISTRIBUIDOR

Contegas SRL.
Paraná 754 - 10° "A"
Tel/Fax: 54 11 5032-9104
(1017) CABA
República Argentina



Aguirre 1292 - C1414ASZ .Bs. As. - Argentina
Tel. (54 11) 4854-2977 / 3396. Fax:(54 11) 4857-2725
<http://www.tagliani.com.ar> / info@tagliani.com.ar

Los efectos de la resolución de la Secretaría de Comercio Interior

INFORME SOBRE PRECIOS: SUBAS, TOPES Y CONGELAMIENTO

...continúa de pág. 14

José Manuel de la Sota de \$0,30 para la nafta súper, \$0,40 para los productos Premium y \$0,20 para el gasoil, el tope para las estaciones de Santa Fe y La Pampa es mayor. Esta salvedad no fue aclarada y es posible que estos dos últimos distritos tengan los combustibles más caros del país.

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

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

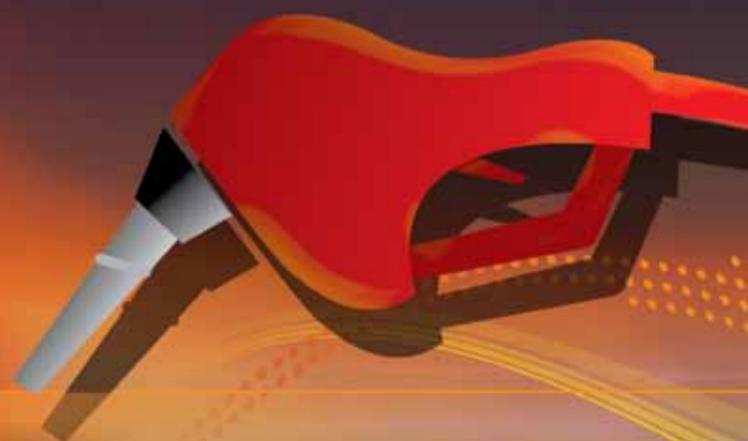
GRÁFICA - PLOTTERS - CARTELES

TRABAJOS DE HIDROGRÚA

INSTALACIONES EN GRAL



CONTEGAS
 Consultores en Energía
 Gas - Combustibles - Biocombustibles



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
 contegas.com / info@contegas.com



ESPECIALISTAS EN MONTAJE DE ESTACIONES DE SERVICIO.

Las COCINAS ECONÓMICAS a leña, infaltables en las casas de campo

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.

A continuación, reproducimos un relato escrito por la historiadora Susana Boragno, publicado anteriormente en el diario La Nación.

Quien ha vivido al calor de las cocinas económicas a leña difícilmente las pueda olvidar. Estaban entronizadas como el altar de un templo. Se las veneraba, quizás sin tener conciencia de ello. En el hogar, cumplían un rol protagónico. Sus hornallas encendidas, eran una imagen agradable a los ojos. Fueron necesarias e infaltables, tanto en las casas de campo como en la ciudad.

Comenzaban a latir, al compás de las ramitas con las que se encendía el fuego, leñitas finas, papelitos y demás restos volátiles que ayu-

daban a eliminar los residuos de la casa. Al fuego se le iba agregando leña más gruesa, hasta terminar con las astillas. Ahora sí el fuego era más potente y duradero.

Se debía contar con un leñero donde se guardaba la leña seca que abastecía a la cocina. Para su buen funcionamiento, contaba con un tiraje, que graduaba la salida de humo por la chimenea, que cada tanto se debía deshollinar. Este humo delataba a la distancia "aquí estamos cocinando". Cuentan que en Francia, esas chimeneas humeantes, eran deladoras para que

actuaran los cobradores de impuestos.

Se encendían a la mañana para hacer el mate, el café con leche y después seguían con el almuerzo y se mantenían a fuego bajo, para después continuar con la merienda y otra vez la cena. Contaba con dos hornallas, formadas por unos aros móviles que se iban retirando cuando se necesitaba el fuego directo a las ollas. Disponía de un horno, que en su exterior tenía un reloj, que medía la temperatura del mismo. Junto a las astillas, era habitual poner a cocinar las batatas con cáscaras. ¡Todo un manjar!



glixLEDS

ILLUMINATE

PETRO GLIX

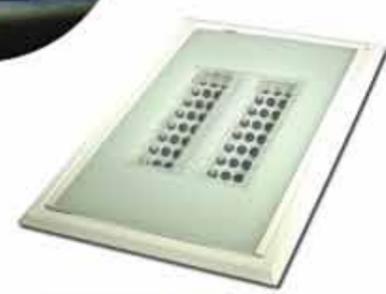
Iluminación LED certificada para estaciones de servicios.

Uruguay 2602 - Piso 4 Oficina 8
(1643) Beccar - Buenos Aires, Argentina.
mail: info@glixleds.com
web: www.glixleds.com
(+54) 11 4723-3323

Calçada dos Cravos 244
Centro Comercial Alphaville - São Paulo
mail: contato@glixleds.com
web: www.glixleds.com
(+5511) 4191-0179



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



GPANEL



DOWNLIGHT



AR111



MR16

Disponemos de más productos para Playones, Shops y Cenéfas

Visite nuestra web: www.glixleds.com

MENOR CONSUMO, MEJOR ILUMINACIÓN, MÁS VIDA ÚTIL

Un inmigrante vasco francés que vivió en Tres Arroyos fue el más célebre fabricante de estos equipos

LAS COCINAS ECONÓMICAS A LEÑA, INFALTABLES EN LAS CASAS DE CAMPO

...continúa de pág. 18

La parte superior a veces funcionaba como plancha, para cocinar las chuletas. Después se las limpiaba frotando con una piedra. La ceniza que producía el fuego, servía como abrasivo para pulirlas. Era materia de orgullo, que luciera, resplandeciente.

Su función era doble, daban cocción a los alimentos y calefacción en invierno. Poniendo unos ladrillos sobre la plancha, estos funcionaban como un elemento portátil para calentar la cama, en las noches muy frías. Los modelos Nº 2 y 3, tenían un tanque, que a través de la canilla, proveía agua caliente, muy útil para llenar las bolsitas de goma, lavar los platos, etcétera. El señor Arias Divito la evoca así: "...con mis hermanos nos levantábamos de madrugada y lo primero que hacíamos era encender el fuego de la cocina para comenzar con la tarea del mate, que le servíamos a nuestros padres... mi mamá, en tiempos de invierno, nos calentaba las naranjas en el agua caliente de la cocina".

Primitivamente, la cocción de alimentos se hacía en los fogones, que eran de fuego abierto. A través de sucesivos experimentos, se logró capturar el fuego dentro de la cocina, que empiezan a llamarse "económica", por el ahorro de combustible. El Arquitecto Carlos Moreno en el tomo 3º del libro Cosas del campo bonaerense, cuenta que Thomas Robinson diseñó la primera co-

cina de hierro con fuego abierto. En 1802, George Bodley patenta la cocina de hogar cerrado con un tiraje. Por los años 1840, estas cocinas tenían amplia difusión. En 1835, se instaló en Buenos Aires, la primera fábrica de cocinas económicas. Las mismas que se usaban en Inglaterra desde el siglo XVIII, que permitían un gran ahorro de combustible y mayor diversidad en el aprovechamiento del calor: planchas, hornos, hornallas, serpentinas para el agua caliente y mayor higiene.

Ya no se tiznaban tanto las ollas. Muchos inmigrantes que llegaron al país, trajeron dentro de sus equipajes, vistosas y valiosas cocinas, algunas esmaltadas, que aún siguen funcionando y otras lucen en museos locales.

Hubo unas co-

cinas económicas, muy conocidas. Eran las Istilart en sus tres modelos: Nº1, 2 y 3. El fabricante de estas inolvidables cocinas económicas a leña, eran obra del vasco francés Juan Bautista Istilart, quien fue pionero de la metalurgia en Tres Arroyos. La historia de su vida es



atrapante. Nació el 29 de junio de 1867, en el pueblo Hasparren, en la región vasco francesa. Era hijo de campesinos. A los 10 años llegó al país en compañía de su tío. Fue boyerito, en la flota de carretas que recorría el tramo entre Buenos Aires y Dolores. A los 20 años, se trasladó a Tres Arroyos, cuando empezaban a ocurrir hechos importantes.

Estudios

En 1887, un grupo de familias inmigrantes agricultoras, llegaron al lugar trayendo las primeras semillas de trigo y abrieron los primeros surcos. Las cosas no fueron fáciles al comienzo, pero la perseverancia los hará triunfar. Istilart será testigo de estos hechos. Valiéndose de sus estudios de mecánica y organización comercial, instaló un pequeño taller donde comenzó a reparar las trilladoras y todo lo que le traían. Fue el comienzo de una gran empresa. Llegó a fabricar 120 productos, salidos de este cerebro creador. El establecimiento, en determinado momento, contó con 1000 obreros que trabajaban las 24 horas en un predio de cuatro manzanas. Istilart decía: "Con el hierro viejo se

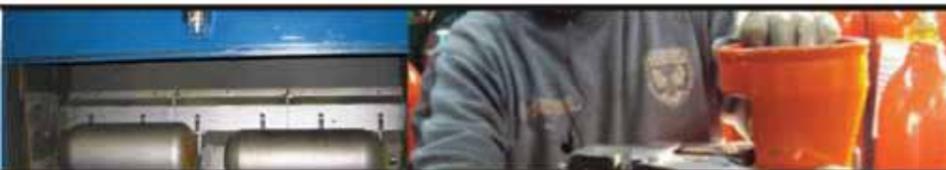
pueden hacer muchas cosas". En 1915, comienza a fabricar las cocinas económicas con hierro fundido, aprovechando los retazos de las máquinas agrícolas que recibía en su taller.

A comienzos de la década del treinta, ya se habían fabricado 60.000 cocinas. La producción de 1000 cocinas mensuales no alcanzaba a satisfacer la demanda adquirida por su renombre nacional e internacional.

Los vendedores recorrían todo el país y mecánicos calificados, conocedores de su oficio, cumplían con el servicio de la atención post-venta, donde el cliente los pudiese necesitar, resolvían los problemas de tiraje de las cocinas, funcionamiento de trilladoras, etc. Tenía filiales y sucursales en varios puntos del país. Algunos productos se exhibían en agencias de Good Year y Chvrolet. En Buenos Aires tenía puntos de ventas en la calle Lima 1662 y en Perú 680. Istilart no fue el inventor de las cocinas económica, pero decir cocina económica era decir cocina Istilart. Los reclames publicitarios de la época anunciaban: Esta es una cocina. ¡Todos la imitan, nadie la

igual! La joya del hogar... Istilart falleció el 26 de junio de 1934, todo el pueblo lo lloró. Alguien dijo: con su muerte se va un pedazo de Tres Arroyos. Una vida abnegada que cumplía el apostolado del sincero vecino argentino. Fue un gran benefactor para su comunidad.

La cocina económica fue el producto más famoso de la firma. Este inventor autodidacta, Istilart, contribuyó a que muchas tareas de la casa, se dieran al calor de estas cocinas. Se tejía, se bordaba, se escuchaba la radio. Se hacían los deberes escolares, se jugaba a las cartas, etc. A su alrededor se producían tiernas escenas hogareñas, imposibles de olvidar. Hoy, estas cocinas, forman parte del patrimonio rural, y se han valorizado e incrementado su uso...



- * 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

REPAR Power

Reparación y venta de equipos hidráulicos



Criques | Elevadores | Zorras | Expansores

Quirno 622. Capital Federal. Tel. 4612-6412

NO SE PREVEN INVERSIONES EN PETROLEO Y GAS, al menos hasta mitad de año

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), el sector petrolero y gasífero no planea amplificar las inversiones durante el segundo trimestre del año. En efecto, la mitad de los consultados no tiene previsto realizarlas en lo inmediato. Aquellas empresas que sí lo harán, las orientarán a aumentar la producción, mejorar la calidad del producto, incrementar su participación en el mercado y a optimizar el aprovechamiento de insumos.

El organismo nacional difundió los resultados correspondientes al quehacer de la actividad energética durante el primer trimestre del año y las expectativas del sector petrolero respecto a lo que sucederá durante el resto de 2013.

Desde julio de 2005, el INDEC difunde un informe de coyuntura de la actividad energética, que se publica trimestralmente y se denomina Indicador Sintético Energético (ISE).

A continuación, reproducimos las principales variables analizadas:

- Capacidad instalada

En el sector petrolero, el 70% de las empresas estima que la utilización de la capacidad instalada no variará, mientras que para el 20% aumentará y para el restante 10% disminuirá. Si se compara el segundo trimestre de 2013 con igual período de 2012.

En lo que refiere a la comparación de la capacidad instalada para el segundo trimestre respecto del trimestre anterior, el 80% de las firmas la considera adecuada mientras que el restante 20% la considera insuficiente.

Con relación al nivel de utilización de la capacidad instalada para el segundo trimestre, el 50% de las empresas prevé utilizar entre el 80 y el 100% de la misma, mientras que el 40% utilizará entre el 60 y el 80% de sus instalaciones y el res-

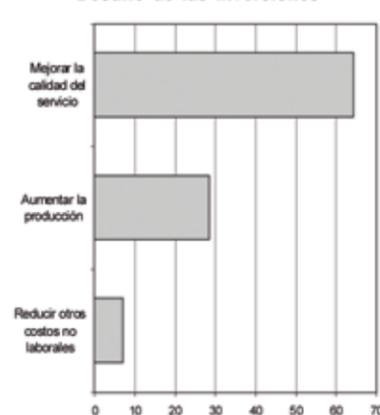
tante 10% hará uso del 40 al 60% de las mismas.

En el sector gasífero, para la comparación entre el segundo trimestre del corriente año respecto de igual período de 2012, el 88,9% de las firmas advierte que la utilización de las instalaciones no variará, mientras que para el 11,1% disminuirá. La capacidad instalada es considerada adecuada para el 77,8% de las empresas respondientes, mien-

Las nuevas inversiones y las iniciadas en periodos anteriores en el sector petrolero estarán destinadas a:

	%
Aumentar la producción	40,8
Mejorar la calidad del producto	29,6
Aumentar su participación en el mercado interno	14,8
Optimizar el aprovechamiento de insumos	9,2
Reducir otros costos no laborales	5,6
Competir en el exterior	-
Disminuir las horas trabajadas	-
Disminuir el personal ocupado	-

Destino de las inversiones



tras que resulta excesiva para el restante 11,1% e insuficiente para igual porcentaje.

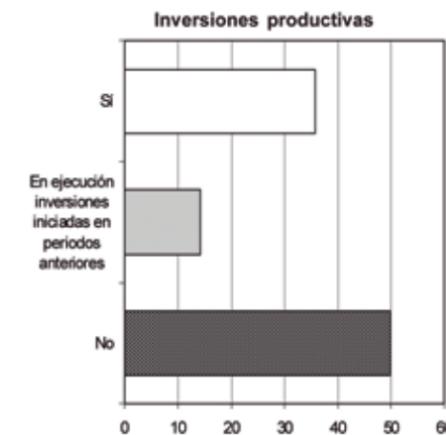
Respecto del nivel de utilización de la capacidad instalada para el segundo trimestre, el 88,9% de las firmas estima utilizar entre el 80 y el 100% de sus instalaciones, mientras que el restante 11,1% utilizará entre el 60 y el 80% de las mismas.

la calidad del producto, el 14,8% a aumentar su participación en el mercado interno, el 9,2% a optimizar el aprovechamiento de insumos y el restante 5,6% a reducir otros costos no laborales.

En el sector gasífero, durante el segundo trimestre, el 58,3% de las firmas respondientes no tiene previsto realizar nuevas inversiones, mientras que el 41,7% las realizará. En cuanto al destino de las inversiones, cabe destacar que el 44,5% se orientará a aumentar la producción, el 36,1% a mejorar la

¿Prevé realizar inversiones productivas en el sector petrolero durante el trimestre en curso? (abril - junio de 2013)

	Petróleo
Si	35,7
En ejecución inversiones iniciadas en periodos anteriores	14,3
No	50,0



calidad del servicio, el 16,6% a aumentar su participación en el mercado interno y el restante 2,8% a optimizar el aprovechamiento de insumos.

- Necesidades de crédito

En el sector petrolero, la totalidad de las empresas respondientes utilizará créditos en el segundo trimestre. En cuanto a sus necesidades crediticias, el 70% de las firmas estima que no variarán, mientras que para el 20% aumentarán y el restante 10% considera que disminuirán.

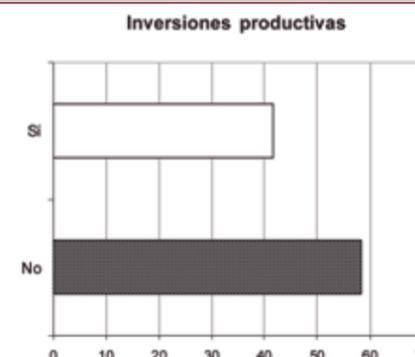
Las principales fuentes de financiamiento de las empresas la constituyen los fondos propios con el

de financiación con el 2,5% cada uno.

Los fondos que se prevén captar se aplicarán de la siguiente mane-

¿Prevé realizar inversiones productivas en el sector gasífero durante el trimestre en curso? (abril - junio de 2013)

	Gas
Si	41,7
En ejecución inversiones iniciadas en periodos anteriores	-
No	58,3

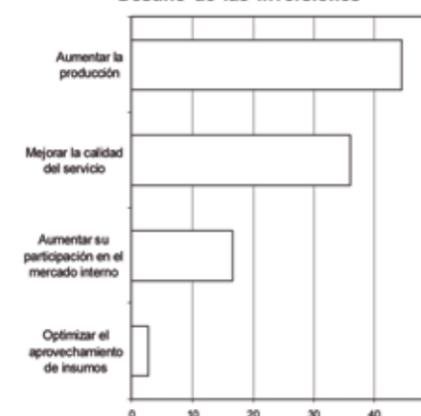


ra: el 36,2% a la financiación de inversiones en ejecución, el 31,2% a la compra de insumos, el 12,8% a la financiación de nuevas inver-

Las nuevas inversiones y las iniciadas en periodos anteriores en el sector gasífero estarán destinadas a:

	%
Aumentar la producción	44,5
Mejorar la calidad del servicio	36,1
Aumentar su participación en el mercado interno	16,6
Optimizar el aprovechamiento de insumos	2,8
Competir en el exterior	-
Disminuir las horas trabajadas	-
Disminuir el personal ocupado	-
Reducir otros costos no laborales	-

Destino de las inversiones



57,5%, mientras que posteriormente se ubican: las instituciones financieras locales con el 27,5%, los proveedores con el 10% y finalmente se posicionan los mercados de capitales junto a otras fuentes

siones, el 7% a la financiación de otros gastos, el 5% a la mejora en la calidad de distribución, el 3,3% al pago de cargas fiscales y previsionales, el 2,5% a la financiación de exportaciones y el restante 2%

a gastos en publicidad.

En el sector gasífero, la totalidad de las empresas respondientes utilizará créditos en el segundo trimestre. En cuanto a sus necesidades crediticias, el 66,7% de las firmas consultadas estima que no variarán y el restante 33,3% cree que aumentarán.

La principal fuente de financiamiento la constituyen los fondos propios con el 69,4%, posteriormente se posiciona con el 25% las instituciones financieras locales, luego con el 2,8% cada uno se posicionan los mercados de capitales y otras fuentes de financiación.

Los fondos que se prevén captar se

aplicarán de la siguiente manera: el 29,6% a la financiación de nuevas inversiones, el 25,9% a la financiación de inversiones en ejecución, el 24,1% a la compra de insumos,

el 5,6% a la mejora en la calidad de distribución, igual porcentaje a la amortización de créditos, el 3,7% a la refinanciación de pasivos, el 2,8% a la financiación de exportaciones y el restante 2,7% a la financiación de otros gastos.

ARGENTINA NEGOCIA APROBACIÓN AMBIENTAL para vender biodiesel en EEUU

El país, que supo ganarse el mote de "el mayor exportador mundial de biodiesel" hoy tiene a su sector productivo en crisis por las trabas impuestas a las exportaciones en la Unión Europea. Hoy por hoy, negocia con Estados Unidos la aprobación ambiental para vender en ese país su biocombustible y compensar la caída de esas ventas.

Ante el escenario crítico que se planteó en el país por las trabas impuestas a las exportaciones en la Unión Europea, hoy la mayor expectativa es la aprobación de la Agencia de Protección Ambiental (EPA, por su sigla en inglés), un trámite que comenzó en 2012 y podría concluir este año. Con eso, el país podría obtener los créditos ambientales (RIN) requeridos en

Estados Unidos para mezclar el biodiesel con el combustible fósil. "Estamos transitando un proceso de aprobación ante la EPA que lleva su tiempo. La verdad es que vamos bien encaminados y nos sentimos muy confiados de lograrla. En pocos meses deberíamos conseguir esa habilitación", señaló a la agencia de noticias Reuters Luis Zubizarreta, presidente de la

Cámara Argentina de Biocombustibles (Carbio).

Las leyes estadounidenses obligan a las refinerías y a los importadores a mostrar los RIN como prueba de que cumplieron con normas que disponen la mezcla de combustibles renovables -como el etanol y el biodiesel- con la gasolina y el diesel.

Si las refinerías o los importadores no consiguen suficientes créditos con las compras de biocombustibles certificados, deben cubrir la diferencia comprando los RIN en un mercado secundario, donde su precio se disparó recientemente.

En ese contexto, la industria de Argentina, que actualmente tiene una capacidad ociosa que supera el 50 por ciento, pretende obtener la aprobación ambiental para vender parte de su biodiesel -elaborado sobre la base de aceite de soja- a un importante mercado como Estados Unidos.

"Básicamente, uno de los puntos acá es el de la sustentabilidad y nosotros sabemos que la producción de Argentina es muy sustentable", explicó Zubizarreta. De acuerdo con el representante de la industria de biodiesel, la Argentina cumple con un requisito básico como el de cultivar su soja en campos que no sufrieron la deforestación.

Estados Unidos incrementó a 4,26 millones de toneladas la cantidad de biodiesel que desde 2013 debe mezclarse con el diesel de origen fósil, desde los 3,33 millones requeridos el año pasado. La producción de biodiesel del país norteamericano fue de 3,66 millones de toneladas en el 2012, según la EPA.



La relación con el viejo mundo

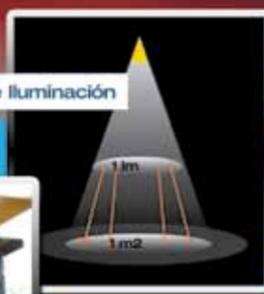
La Argentina produjo 2,4 millones de toneladas de biodiesel a base de aceite de soja en 2012, de los que cerca de 1,6 millones fueron exportados por casi 1.900 millones de dólares. Alrededor de 1,4 millones tuvieron como destino Europa. Dos casos por supuesto "dumping", que fueron abiertos por la Unión Europea a fin de 2012, hicieron caer estrepitosamente las exportaciones argentinas de biocombustibles al viejo continente, dejando al sector "en crisis". Con el inicio de las investigaciones sobre el combustible argentino -que el país está intentando rebatir con una presentación ante la Organización Mundial de Comercio

(OMC)-, las exportaciones a la UE cayeron a 163.500 toneladas en el primer trimestre de este año desde las 410.332 del mismo período de 2012.

"Es preocupante. Posiblemente de acá a fin de año nos vamos a encontrar con unas exportaciones absolutamente menguadas a Europa", afirmó Zubizarreta, para quien las firmas procesadoras de soja -que son las que elaboran la mayor parte del biodiesel del país- se verán obligadas a exportar el aceite de la oleaginosa sin convertirlo en combustible. "Siempre hubo una fuerte presión de la industria europea para tra-



CONTROL Y MEDICION DE:



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



- 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 industria en crisis: prevé cerrar el año con una producción de sólo 1,2 millones de toneladas

ARGENTINA NEGOCIA APROBACIÓN AMBIENTAL PARA VENDER BIODIESEL EN EEUU

...continúa de pág. 25

bar nuestro flujo. Acá el único que pierde es, además de la industria argentina, el consumidor europeo, que va a tener que pagar un combustible más caro para subsidiar una industria que no es eficiente", añadió.

Pese a que no puede asegurar el resultado de las investigaciones, el ejecutivo se mostró seguro de que la razón está del lado de las empresas argentinas.

"Nosotros estamos convencidos de que la investigación no aplica, porque no hay ni dumping ni subsidios en Argentina", aseguró. Zubizarreta dijo que la industria argentina hoy "está en crisis" y estimó que cerrará el año con una producción de sólo 1,2 millones de toneladas.

Una eventual solución, más allá de las ventas a Estados Unidos, sería



el aumento del piso de biodiesel que las petroleras deben usar en sus mezclas de combustibles. El mercado doméstico actualmente consume poco más de 700.000 toneladas de biodiesel.

"Nosotros somos optimistas de que Argentina va a aumentar el corte (de diesel fósil con biodiesel), sobre todo para maquinaria pesada, transporte, maquinaria agrícola", dijo Zubizarreta.

Actualmente, las petroleras deben usar un 7 por ciento de biodiesel en el combustible diesel que venden a los usuarios.

"Gradualmente el Gobierno está pensando en llevar el corte al 10 por ciento. Yo creo que Argentina está en condiciones de consumir algo más de 1 millón de toneladas de biodiesel en el corto plazo", concluyó.

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible

Sombretes 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 cpasacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar



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

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

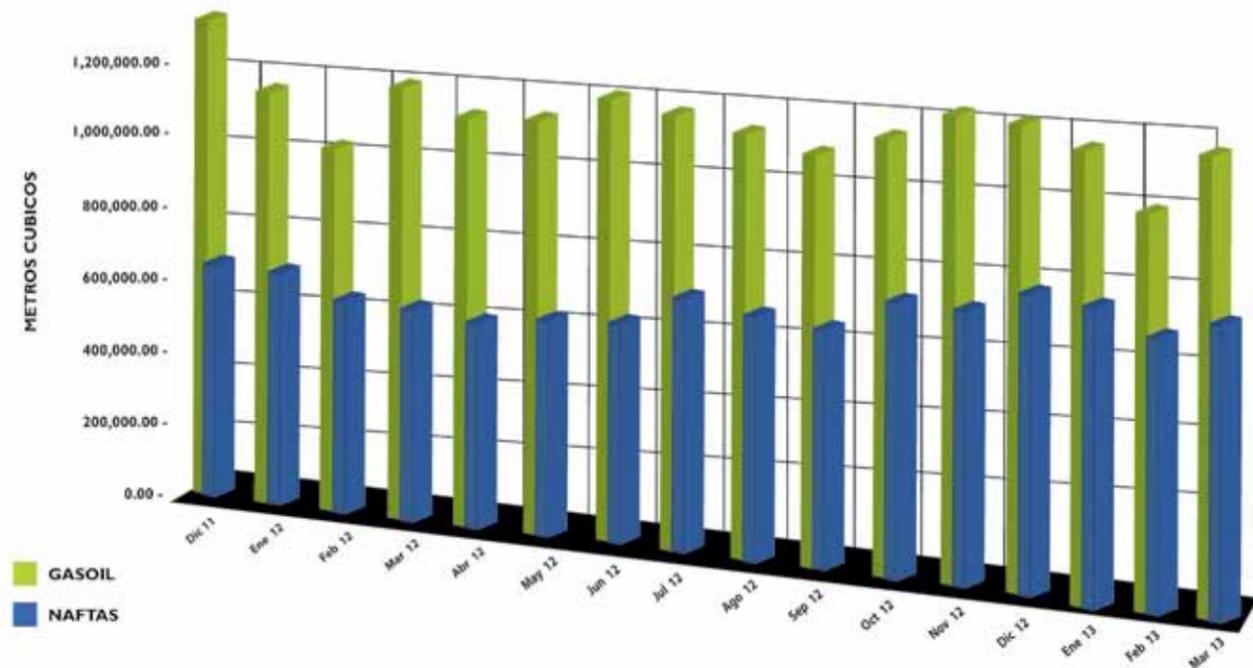
Solicite su muestra sin cargo llamándonos al 4501-8317 / 4503-0064 / 4504-8328

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

VENTAS al MERCADO de COMBUSTIBLES LIQUIDOS
(Período: Diciembre 2011 a Marzo 2013)

Fecha	Metros cúbicos			
	Gas Oil	Nafta Común >83Ron	Nafta Super >93Ron	Nafta Super>97Ron
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
Mar-13	1152177	10578	504937	160842

Fuente: Secretaría de Energía



Estadísticas

Período	Comercializados por las terminales		Importados por distribuidores y particulares		Total	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Enero	60031	55840	2910	2230	62941	58070
Febrero	61619	65216	2240	2480	63859	67696
Marzo	65815	73965	2240	3220	68055	77185
Abril	63840	82013	1920	3520	65760	85533
4 meses	251305	277034	9310	11450	260615	288484
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	277034	26940	11450	830058	288484

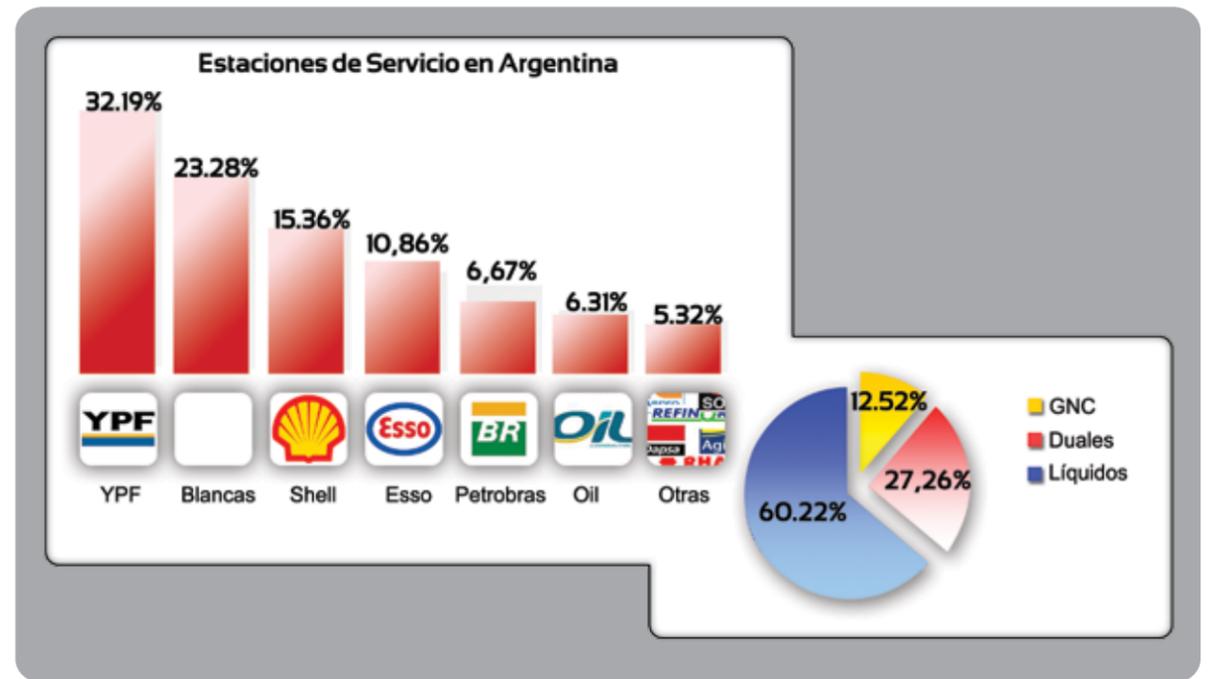
Período	Categoría A				Categoría B				Total	
	Automóviles	Utilitarios	Total		Total		2012	2013		
Enero	13509	5387	18896	20755	541	537	19437	21292		
Febrero	15784	7326	23110	24361	540	769	23650	25130		
Marzo	20632	8109	28741	33097	859	1335	29600	34432		
Abril	20197	5977	26174	32137	594	1146	26768	33283		
4 meses	70122	26799	96921	110350	2534	3787	99455	114137		
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	92631	336508	110350	11489	3787	347997	114137		

Fuente: ADEFA

Estadísticas

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

(*) El ENARGAS tiene registradas 1939 estaciones de carga

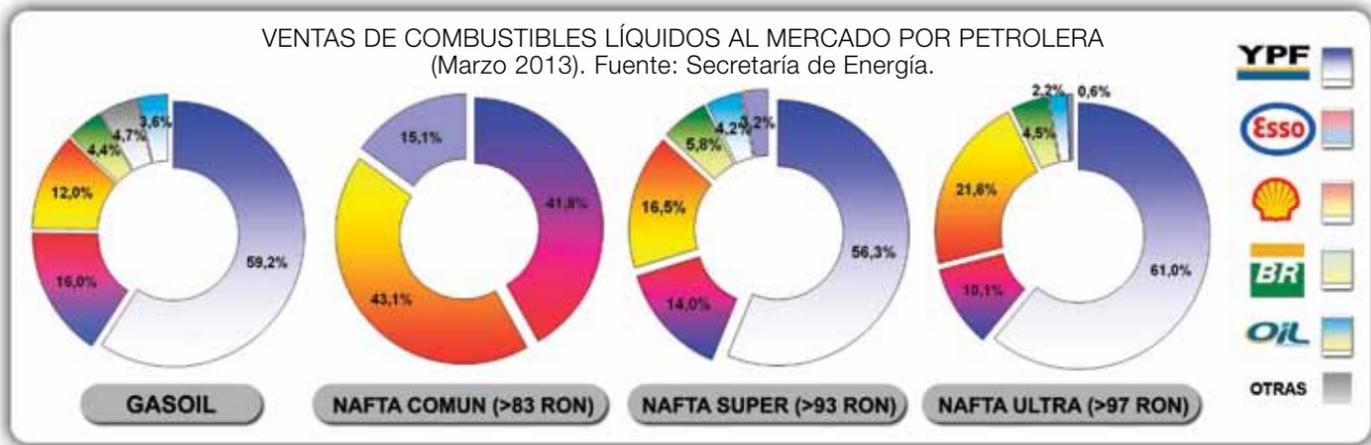


Colaboración: Fernando Parente

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.



La referencia mundial en calidad.

BUREAU VERITAS

Av. Leandro N. Alem 1134 7° (C1001AAT) Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
Teléfono: (5411) 4000-8008. Web Page: www.bureauveritas.com.ar

Estadísticas

SUJETOS del SISTEMA de GNC					
Listado actualizado a Mayo 2013					
Provincia	Cantidad de Vehículos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	666641	877	40	19	457
Cap. Fed.	103952	142	16	4	68
Catamarca	7562	11	0	0	3
Chaco	251	0	0	0	0
Chubut	1458	3	0	0	4
Córdoba	223036	246	18	10	136
Corrientes	485	0	0	0	0
Entre Ríos	38377	59	3	3	42
Formosa	166	0	0	0	0
Jujuy	18970	29	2	1	11
La Pampa	8167	13	1	1	8
La Rioja	3409	3	0	0	2
Mendoza	131110	148	8	5	124
Misiones	169	0	0	0	0
Neuquén	12074	17	2	1	14
Río Negro	18608	26	0	0	18
S. del Estero	15220	35	2	1	7
Salta	32067	46	3	3	17
San Juan	32207	40	3	2	18
San Luis	27142	26	3	2	11
Santa Cruz	228	0	0	0	0
Santa Fe	130008	136	10	7	108
T. del Fuego	589	1	0	0	1
Tucumán	55447	86	5	3	27
Total País	1527343	1944	116	62	1076

PECs: Productores de Equipos Completos
 CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros
 TdM: Talleres de Montaje

OPERACIONES de VEHICULOS a GNC					
Agosto 2012 - Abril 2013					
Mes	Baja	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
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	1967	11116	2889	98066	11840
Abr-13	2008	11718	2783	103180	11334

Fuente: ENARGAS

Total de gas natural consumido y su relación con el GNC

Distribuidora	GAS ENTREGADO AL SECTOR GNC POR DISTRIBUIDORA (En miles de m3 de 9300 Kcal)											
	2012										2013	
	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
Metrogas S.A.	46402	44049	47028	46090	47872	47407	45504	47630	45421	47601	42944	36777
Gas Natural Ban S.A.	46725	44129	35292	46723	48538	47276	44370	46849	45291	46905	35849	36010
Distribuidora de Gas del Centro S.A.	33322	32036	32999	33225	34455	34687	32328	34106	33757	33866	32045	30470
Distribuidora de Gas Cuyana S.A.	24976	24389	25164	24939	25461	26104	24647	25216	24119	25097	22919	21364
Litoral Gas S.A.	22617	21558	22434	22581	23735	23258	22491	22602	21911	21970	21040	19039
Gasnea S.A.	3567	3680	3573	3566	4104	4063	3457	3737	3696	3827	4207	3852
Camuzzi Gas Pampeana S.A.	27636	26879	27047	26885	28504	27458	27216	27467	26664	28123	28711	26020
Gasnor S.A.	23794	22932	23906	24318	25704	25119	23763	24534	23566	25170	22396	21109
Camuzzi Gas Pampeana del Sur S.A.	5545	5972	5907	5784	6261	5994	5850	5654	5532	5688	5853	5060
Total de gas entregado al GNC	234584	225624	223350	234111	244634	241366	229626	237795	229957	238247	215964	199701
Total de gas comercializado	2404608	2457571	2821822	3164272	3447642	3200492	2774924	2542754	2382698	2288791	2297735	2070207
Porcentaje del GNC sobre el total comercializado	9,76%	9,18%	7,92%	7,40%	7,10%	7,54%	8,28%	9,35%	9,65%	10,41%	9,40%	9,65%

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

YPF PRODUCIRÁ COMBUSTIBLES con bajo contenido de azufre

Un año de su estatización, la petrolera YPF inauguró una mega obra en su refinería de Mendoza para producir combustibles de mayor calidad. Es el emprendimiento más importantes de los últimos 30 años realizado en esa refinería, que demandó una inversión de más de 2600 millones de pesos.

En detalle, se trata de dos plantas de hidrotratamiento de gasoil y naftas, que fueron emplazadas en el Complejo Industrial Luján de Cuyo (CILC), en la provincia de Mendoza. Permitirán producir combustibles con bajo contenido de azufre, más limpios y de mejor calidad. Además, se incluyeron dos proyectos complementarios: una unidad de Blending de gasoil y un nuevo Sistema de Alivio a Antorcha, que se construyeron para que estas dos unidades puedan operar. Para esta obra sin precedentes trabajaron más de 2000 personas en forma directa.

CILC es la refinería con mayor conversión de la Argentina y tiene una capacidad de refinación de 105.500 barriles de crudo por día. Allí se elaboran todos los productos que YPF comercializa en el país.

Plantas de hidrotratamiento

La unidad de Hidrotratamiento de Gas Oil (HD-SIII) permitirá desulfurizar 2.640 m3 diarios de gasoil, obteniendo un producto final con azufre inferior a las 10 ppm (partes por millón). El proceso da como resultado un combustible más limpio y de mejor calidad, que reducirá las emisiones generadas por los vehículos que

consuman el nuevo combustible y otorgará mayor vida útil a los motores.

Asimismo, el proyecto está acompañado de una nueva Unidad de Hidrógeno, necesaria para atender la demanda de las unidades principales que hidrotratarán el gas oil y las naftas del complejo. Solo esta planta demandó una inversión que alcanzó los 878 millones de pesos, con más de 700 personas empleadas de forma directa.

La denominada Hidrotratamiento de Naftas (HTN II), en tanto, tiene la capacidad de desulfurizar 1450 m3 diarios de naftas procedentes de la unidad de Craqueo Catalítico, permitiendo así elaborar naftas con especificaciones más exigentes en materia ambiental (50 y 150 ppm en naftas grado 3 y 2 respectivamente), adecuando los productos de YPF a las nuevas tecnologías de motores nafteros.

Esta obra requirió una inversión de 998 millones de pesos, significó el

montaje de más de 1400 toneladas de equipos y se emplearon más de 700 personas.

Proyectos complementarios

La nueva unidad de HDS III requirió la construcción de tres nuevos tanques de almacenamiento que tienen una capacidad total de 54.000 m3. Demandó una inversión que alcanzó los 405 millones de pesos, empleando a más de 250 personas en forma directa, que representaron 400.000 horas hombre trabajadas.

Por otra parte, las nuevas unidades de proceso del CILC demandaron la instalación de un nuevo sistema de alivio a Antorcha. La inversión en este caso fue de 338 millones de pesos, se movilizaron más de 130 toneladas de equipos, se emplearon a 480 personas que significaron 730.000 horas hombre trabajadas.

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

Las obras registrarán fuertes progresos en 2014 y quedarán concluidas al año siguiente

APRUEBAN PLAN DE INVERSIONES DE ENARSA por 4.300 millones de pesos

El Ministerio de Economía aprobó una inversión de 4.312 millones de pesos por parte de la empresa estatal Energía Argentina S.A. (Enarsa) durante 2013, que incluye obras para la conclusión de las plantas de Ensenada de Barragán (en Buenos Aires) y Brigadier López (en Santa Fe), entre otros emprendimientos.



rá un aumento de más de 17% en el transporte diario de gas natural, con respecto a 2012, de acuerdo con las condiciones contractuales, señala el Plan de Acción.

Como en el caso de las plantas eléctricas mencionadas, el presupuesto de la energética estatal contempla que la obra quede prácticamente concluida a fines de 2014.

En cuanto a exploración de hidrocarburos, Enarsa estima perforar 26 pozos hasta 2016, en el marco de la unión transitoria de empresas con la firma provincial Gas y Petróleo de Neuquén S.A.

Por otra parte, la compañía continuará con los proyectos de investigación y desarrollo en generación eólica y solar, biocombustibles y otras fuentes de energía renovable.

El Plan de Acción y Presupuesto de Enarsa fue aprobado mediante la resolución 232 del Palacio de Hacienda.

Las tareas de ampliación a cierre de ciclo y ciclo abierto de las usinas térmicas de Ensenada y Brigadier López insumirán este año 1.265 y 788 millones, respectivamente.

En el primer caso, el Plan de Acción de Enarsa prevé que el avance de obra llegue a fin de 2013 al 41,8%, mientras en la segunda usina se alcanzará el 44%. Ambas obras, se proyecta, registrarán fuertes progresos en 2014 y quedarán concluidas al año siguiente.

La potencia prevista en ciclo combinado de la planta de Ensenada de Barragán llegará a 836 megawatt, mientras la de Brigadier López alcanzará los 413 megawatt. El otro emprendimiento de magnitud que Enarsa impulsará este año es el Gasoducto del Noreste Argentino (GNEA), de 4.131 kilómetros de extensión.

La inversión total presupuestada para 2013-15 es de 12.648 millones de pesos, 2.100 millones de los cuales corresponden al inicio de tareas este año. El GNEA será abastecido por el gas natural proveniente del gasoducto Juana Azurduy, que transporta el fluido entre Bolivia y la Argentina. La construcción de una cañería de 50 kilómetros de longitud permiti-

EL VIAJANTE
AGUA DESTILADA

- Agua Destilada
- Refrigerante
- Anticongelante
- Anticorrosivo

TEL/CEL: 4209-5505 / 15-5496-1337
E-MAIL: productoselvijante@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

PETROBRAS CAMBIA DE CEO EN ARGENTINA y pone en marcha plan de expansión

Cinco días después de haber rechazado las ofertas para vender otra parte de sus activos en la Argentina, Petrobras decidió cambiar de número uno en el país. Se trata de Carlos Alberto da Costa, quien ocupaba el cargo de director general ejecutivo de Petrobras Argentina S.A (PESA) desde febrero de 2010, cuando reemplazó en ese puesto a Décio Oddone. La salida de este ejecutivo de 58 años y de larga trayectoria en la petrolera estatal brasileña y también en su filial local, coincide con el cambio de postura sobre su futuro en el país, ya que tras descartar la propuesta de Cristóbal López para comprar el 51% de PESA, ahora Petrobras prepara el camino para expandirse en el negocio petrolero. Y será Ronaldo Batista Assunção, quien asuma esta nueva estrategia. Por lo menos hasta que, en su próxima reunión, el órgano de administración del grupo, designe un nuevo CEO para la Argentina o ratifique el nombramiento de quien hasta hace unos días ocupaba el puesto de gerente ejecutivo de Operaciones en Energía de Petrobras Brasil.

A través de un comunicado enviado a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, la petrolera anunció este cambio de mando en el país explicando que con fecha 25 de mayo, Carlos Alberto da Costa ha presentado su renuncia indeclinable al cargo de Director General Ejecutivo de Petrobras Argentina S.A., debido a que ha sido requerido para retomar funciones en Petróleo Brasileiro S.A-Petrobras. El comunicado también explica la decisión de nombrar interinamente a Assunção, pero no hace referencia ni vincula este cambio al fracaso que sufrió la compañía con su proceso de desinversión en el país, que forma parte de un plan de venta de activos encarado por el grupo brasileño a nivel mundial. En el caso argentino se había iniciado en 2010 cuando, durante la

gestión de Da Costa, le vendió a Cristóbal López una parte de su red de estaciones de servicio y una refinería en Santa Fe por u\$s 110 millones.

Sin embargo, a fines de mayo, desestimó la nueva propuesta del empresario argentino, quien no pudo asociarse a PESA ni tomar el control de la compañía. Con esta etapa cerrada casi de manera definitiva, el nuevo CEO de PESA deberá darle un golpe de timón a la filial argentina para reencausarla hacia un esquema que pasará de la desinversión a una mirada más proactiva sobre el desarrollo de más negocios.

De hecho, en su último balance trimestral correspondiente a enero-marzo de este año, el propio Da Costa daba cuenta de que la sociedad iba a priorizar el desarrollo de hidrocarburos no convencionales, potenciar los activos de su portafolio en busca de una mayor competitividad y de esta forma establecer las bases que permitan el futuro de la producción a costos más competitivos.

En materia de exploración y producción de petróleo y gas, aseguró que el objetivo es incrementar la producción y bajar costos. También insistirá en la búsqueda de nuevos pozos en reservorios convencionales. En el caso de refinación y distribución, su estrategia es adaptar la logística para formular sus combustibles conforme las especificaciones del mercado. En suma, el 2013 deberá ser un año de confirmación de la estrategia de concentrar el portafolio de la compañía en activos competitivos en Argentina, enfocados en la producción y la recomposición de las reservas de hidrocarburos, sentando las bases que consoliden las opciones de crecimiento futuro, contribuyendo al desarrollo de las comunidades donde la compañía se desenvuelve, sostuvo en ese dossier Da Costa.

Según dicho balance, en el primer trimestre de este año PESA generó ventas por \$ 3391 millones y ganó \$ 252 millones. Sumas mayores a las de igual período de 2012, cuando facturó \$ 2766 millones y ganó \$ 144 millones.



lunick.
DISEÑO & COMUNICACION

- Imagen Corporativa
- Comunicación Empresarial
- Follotería
- Web/Redes Sociales
- Revistas
- Publicidad

15-4088-7588 / 15-5914-4816
www.lunick.com.ar

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

NI POR UN MILLÓN DE DÓLARES

La madre Teresa de Calcuta - mujer que legó a la humanidad inmensas lecciones de amor, convicción y valentía - solía atender con dedicación y diligencia a los más indigentes de los indigentes, a quienes proveía de medicinas, alimento, techo y atención médica, así como de genuina comprensión, cordialidad y de un inmenso amor humano.

A ella acudían toda clase de personas, desde los muy pobres hasta reyes y presidentes. La madre Teresa no tenía oficina, personalmente atendía a las personas precisamente en donde ella siempre se encontraba, es decir, en medio del sufrimiento de los enfermos e indigentes que tanto amaba y cuidaba.

Un buen día cuando la madre atendía diligentemente a un leproso, llegó a visitarla un periodista inglés. Recordemos que la lepra es un mal legendario que continúa haciendo estragos en las regiones más miserables y pobres del mundo, enfermedad que tiene la característica de ser extremadamente infecciosa

así como repugnante por su olor, dado que provoca, en los pobres seres que la padecen, que la piel se desgaje cubriéndose de escamas y pústulas, además de lesionar y finalmente atrofiar su sistema nervioso.

Al llegar al lugar en donde la madre se encontraba y al percatarse de las terribles condiciones en las cuales el enfermo estaba, el inglés sencillamente se sintió aterrado y entonces, en una fracción de segundo, las náuseas y el desagrado de aquello que miraba o invadieron. Apenas conteniendo el vómito y sin detenerse a pensarlo atinó a decir a la madre Teresa: "Madre, ¡yo, ni por un millón de dólares haría lo que usted está haciendo!".

La madre, ante este inoportuno comentario, miró al inglés directamente a los ojos, en seguida volteó hacia el enfermo para contemplarlo por algunos momentos, luego lo besó en la frente, y fue entonces cuando nuevamente giró su cabeza y fijó su profunda y penetrante mirada en el inglés y le respondió con amabilidad, pero con gran fir-

meza: "¡Señor, discúlpeme, pero yo tampoco lo haría por un millón de dólares!". Sencillamente lo hacía por amor.

Saeco, una máquina para cada necesidad



Stell-SE 200



Aroma-SE 200



Aroma-Compact



Idea-Cappuccino



Smeraldo



Cristallo



Phedra



Rubino

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



5032-9104
JORGE CRAVERO
jcravero@aesargentina.com

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



ACCESORIOS PARA ESTACIONES DE SERVICIO

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



● 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