

AES

N° 343

2017

Revista de la Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina

www.notiaes.com

Editorial:

Otro ataque al GNC

¿Por impericia o intencional?

Software de Gestión

El software de gestión se mantiene a la vanguardia de la tecnología y las empresas que prestan el servicio invierten en forma permanente.

SOLUCIONES INFORMÁTICAS PARA ESTACIONES DE SERVICIO



Microsoft Partner

Silver Proveedor de software independiente (SVI)

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.



El **Sextante**® de Caldén 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

04



Institucional

Consejo Directivo
Servicios Profesionales para los Socios

2

Editorial

Otro ataque al GNC
¿Por impericia o intencional?

3

Información General

Software de Gestión, herramienta imprescindible para el control de una estación de servicio

04

YPF controlará a sus estaciones de servicio desde un smartphone

20

Argentina, con la nafta más barata que en Uruguay pero más cara que en EE.UU.

22

Los superpozos marcan el camino

24

El Pagani Zonda Revolución, el auto más esperado de la muestra

28

YPF, Pan American y Total concentran 72% de las inversiones

30

Los vehículos eléctricos son 2 millones en todo el mundo

32

Estadísticas

ADEFA
Estaciones de servicio por Bandera
Ventas al Mercado de combustibles líquidos
Sujetos del Sistema de GNC
Gas entregado al Sector GNC

34

El cuento del mes

Agua del pozo

40

20



28



34



Revista Mensual de la Asociación de 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

Responsable Comercial

Jorge Cravero
Teléfono: 3980-0031 * 15 2534-3103
jcravero@aesargentina.com

Registro de la Propiedad Intelectual

Nº 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 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, está permitido 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: Sr. Carlos Vázquez

Secretario: Sr. Juan Carlos Madrazo

Tesorero: Sr. José Ciaramella

Pro Tesorero: Sr. Néstor Barbarulo

Secretario de Actas: Sr. Carlos Daniel Madrazo

Vocales Titulares: Sr. Héctor Franco y Sr. Alberto Roccatagliata

Vocales Suplentes: Sres. José Alberto Martínez y Rubén Maximino Juiz

Revisores de cuentas: Sres. Domingo Ciaramella, Héctor Julio Annes y Mauro Osorio

Secretaría Administrativa: Consultas e informes de Lunes a Viernes de 12:00 a 19
Av. Belgrano 3700 – (C1210AAR) CABA

Teléfonos: 4957-2711/4931-2765. Fax: 4957-2965. **E-mail:** aes@aesargentina.com

Web: www.notiaes.com

Servicios profesionales para socios

Asesoramiento Integral en Estaciones de servicio,
duales, líquidos y GNC

- Dr. Luis María Navas
Tel: 5032-9104 – 15 6043-5475

Asesoría Letrada

- Dra. Laura Iris Rosatto
Tel: 4957-2711 / 4931-2765

Asesoría Legal Laboral

- Dr. Jorge Macri
Tel: 4371-6691
Lun/Mie/Vie de 15 a 19 hs.

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 3384-2670

Medio Ambiente e Higiene y Seguridad Laboral

- Ing. Susana Caputo y Arq. Carlos Rosas
Tel: 4775-7250

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 o 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.

Otro ataque al GNC

¿Por impericia o intencional?

Durante más de 9 años (2006 a 2015) las estaciones de carga de GNC compraron gas natural a los productores sin ningún inconveniente. La provisión a cada estación se hacía mediante la subasta electrónica del Mercado Electrónico del Gas. Nunca le faltó gas natural a ninguna estación.

Desde el 1º de mayo de 2016, por imperio de la Resolución del Ministerio de Energía y Minería Nº 34-2016, se prohibió la compra para las estaciones en boca de pozo. Con un solo artículo de esa Resolución, se derogaron varias resoluciones y artículos de otras resoluciones que anulaban todo el mecanismo anterior.

Las Distribuidoras, a partir entonces del 1-MAY-2016, debían proveer a la estaciones de carga de GNC, el servicio completo: transporte, distribución y gas natural. Esa decisión, por la incorporación del gas natural en la factura de la Distribuidora, provocó una cascada de impuestos intolerable que impactó de lleno en el precio al público. Lograron que el GNC pasara de \$ 4 a \$ 10.

Después de un año de generarle al GNC la mayor crisis de su historia el Ministro Aranguren retrocedió y volvió a permitir a través del Resolución MINEM 80 de 2017 que las estaciones pudieran comprar nuevamente el gas natural a sus productores. Cuando nos enteramos, desde **AES**, le propusimos que volviera al esquema que él mismo había derogado. Obviamente no lo hizo. Improvisó un sistema desde el inicio incumplible porque en teoría y solo en teoría los expendedores podrían comprar gas natural directamente a los productores pero observando el mismo mix de compra que realiza cada Distribuidora zonal. Realmente imposible.



La otra posibilidad que se les dio a las estaciones fue quedarse dentro de la Distribuidora y pagar más caro. La otra opción: comprarle a una comercializadora abonando una comisión. Esta última alternativa fue la mayoritariamente elegida por las estaciones. Pero en un corto lapso las comercializadoras denunciaron que los productores no confirman los contratos y que no hay gas natural disponible para el GNC y que si lo hay, el precio es en dólares billetes. En síntesis: **todo un desatino y desidia en perjuicio de las estaciones y del sector en general.**

Se ve claramente que desde el Ministerio de Energía y Minería no se pierde una sola posibilidad de ir contra el GNC. Todas las estaciones que no hayan podido firmar contratos con las comercializadoras desde el 1-MAY-2017 pierden cerca de \$ 1 por metro cúbico vendido con relación a las que pudieron entrar en el nuevo sistema. Se da el caso que dos estaciones cercanas puedan tener distintos costos para el mismo gas natural que compran.

En definitiva: la supuesta baja en el precio del GNC no se puede concretar porque las comercializadoras no cierran contratos con las estaciones y de esa forma el GNC sigue pagando una cascada de impuestos que no correspon-

den.

Se da el escándalo tributario que de acuerdo a qué sujeto vende el gas natural se paguen o no los impuestos. Y lamentablemente la mayoría de las estaciones siguen pagándolos perjudicando al consumidor y a las conversiones vehiculares.

La comercializadora relacionada a METROGAS SA es la única que ha cerrado contrato con el 100% de sus estaciones. La comercializadora de Gas Natural Ban SA lo ha hecho solo con dos tercios de sus estaciones. En el interior del país es más grave aún.

Desde **AES** le pedimos al Ministerio de Energía y Minería más respeto y atención hacia las estaciones de servicio y al sector de GNC, toda vez que la supuesta mejora en el precio al público no se puede llevar a la realidad porque no hubo previsiones al cambiar el sistema de compra de gas natural en boca de pozo.

Por último: toda norma que después de publicada en el Boletín Oficial no es operativa cae en letra muerta. Esto es lo que pasa con la Resolución MINEM 80 de 2017 debido a que la mayoría de las estaciones de carga de GNC no pueden comprar ni a los productores ni a los comercializadores de gas natural para GNC.

Dr. Luis María Navas
Editor

A la vanguardia de la tecnología

Software de Gestión, herramienta imprescindible para el control de una estación de servicio

Prevenir situaciones de sobrellenado en los tanques, minimizar errores humanos y potenciales robos de producto, soporte técnico permanente, información confiable en tiempo real, actualizaciones constantes, el software de gestión se mantiene a la vanguardia de la tecnología y las empresas que prestan el servicio invierten en forma permanente, para beneficio de los expendedores de combustible.

Revista AES dialogó con tres de las empresas más prestigiosas proveedoras del software.



Pump Control

En **Pump Control** nos dedicamos al diseño, desarrollo y producción de controladores electrónicos, software y sistemas de control diseñados especialmente para estaciones de servicio.

trayectoria de más de 20 años en el mercado y una sólida presencia en el escenario internacional con exportaciones que alcanzan a más de 20 países cubriendo los 5 continentes. Poseemos la certificación del sistema de gestión de calidad ISO 9001:2008 lo que ga-

rantiza el diseño y producción de todos los equipos bajo las normas de calidad nacional e internacional, que nos permite competir en los mercados más exigentes a nivel internacional.

En la actualidad contamos con una

Entre los principales beneficios de

Arquitectura - Ingeniería - Proyecto y Supervisión de Obra de Estaciones de Servicio



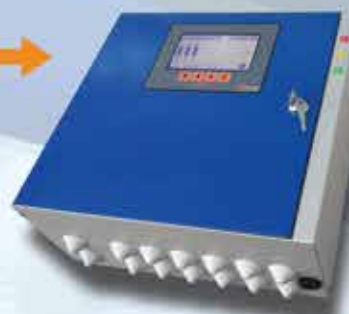
Av. Leandro N. Alem 1134, Piso 10°
(C1001AAT) C.A.B.A., +54 11 4310 4675
contacto@balko.com.ar - www.balko.com.ar



Soluciones para Estaciones de Servicio

Control de stock y fugas en tanques

Solución para medir el stock y detectar fugas en tanques de combustible. Lleva un estricto control de inventario, previene la contaminación de terrenos y contratiempos por el sobrellenado de tanques.



Control de stock y ventas de combustible desde el celular



Pump Control Stock es una aplicación para celulares que brinda acceso a la información de stock y ventas de su estación de servicio de manera remota las 24hs del día de una o mas estaciones de servicio.

Ahora también brindamos servicios de reparación de sistemas de distintas marcas. Consulte por el suyo!

Controlador de surtidores

Solución que registra y almacena los despachos realizados por los surtidores de su estación de servicio. Realiza cierres de turno y brinda reportes y gráficos estadísticos con posibilidad de impresión.



...continúa de página 04

nuestro software destacamos los siguientes:

- Contar con inventario preciso por combustible y por tanque minuto a minuto.
- Corroborar el volumen de descarga desde cisterna a tanque.
- Visualizar y registrar cada despacho que se realiza desde los surtidores.
- Realizar cierres de turnos automáticamente y realizar cambios de precios programados.
- Mayor exactitud en los datos disponibles. Minimizar errores humanos y potenciales robos de producto.
- Contar con información necesaria para la toma de decisiones en



tiempo y forma.

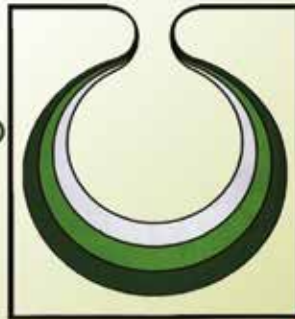
cloacal.

- Prevenir situaciones de sobrellenado de los tanques que ocasionan contaminación del terreno y la napa.
- Evitar multas y eventuales demandas por contaminación ambiental (fuero penal y civil), accidentes, etc.
- Prevenir sobrellenado de la cámara separadora evitando así derrames por el desagüe pluvial o
- Ofrecemos una aplicación Head Office para una mejor y más eficiente administración, sobre todo

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

CALIBRADOR DE NEUMATICOS CON MONEDAS

ÚNICO EN EL MERCADO
CON PARLANTE PARA
INDICACIÓN SONORA DE LA
PRESIÓN DE LOS NEUMÁTICOS

30,
inflando



VERSIÓN DE PIE O PARA PARED



MODELO ATUEL
Rinde 60 litros por hora



MODELO LANIN
Rinde 60 litros por hora

FAMILIA DE TERMOS DE AGUA CALIENTE

ESTACIONES
URBANAS/RUTERAS
INSTALACIÓN EXTERIOR/INTERIOR
BAJO CONSUMO
LATERALES LUMINOSOS

GARANTÍA DE 1 AÑO Y SERVICIO TÉCNICO
EN TODO EL PAÍS. CONSULTE POR
COMERCIALIZACIÓN EN SU ZONA.

...continúa de página 06

cuando se tiene más de una Estación de Servicio. Este aplicativo no requiere instalaciones en servidores del operador, ya que se trata de una solución en la nube.

- Puede ser accedido en forma remota, ya que posee una página Web embebida. Es decir que podría estar viendo la playa desde su hogar, oficina o su lugar de vacaciones.
- Nuestros controladores (el de surtidores: PAM-PC y el de tanques: TANK-PC), tienen una interfaz gráfica, realmente amigable, que permite una sencilla utilización.
- Se comunica mediante protocolo TCP/IP, lo que representa un avance tecnológico importantísimo, frente a otras soluciones existentes.



requerimiento particular, podemos evaluarlo y cotizarlo. Poseemos la capacidad y flexibilidad para resolver personalizaciones de manera satisfactoria.

Contamos con Mesa de Ayuda cuya tarea es proporcionar so-

porte de primer nivel a nuestros clientes. Las tareas de soporte técnico incluyen respuesta y atención de consultas técnicas; dar servicio personalizado de forma proactiva a los clientes; proporcionar recomendaciones sobre las compras de aplicacio-

Poseemos la certificación del sistema de gestión de calidad ISO 9001:2008 lo que garantiza el diseño y producción de todos los equipos bajo las normas de calidad nacional e internacional, que nos permite competir en los mercados más exigentes a nivel internacional.

- Diferentes perfiles de entrada al sistema, garantizan la privacidad de acceso a la información, y permiten el control total de la operación de la estación.
- Monitoreo desde su teléfono celular a través de la aplicación Pump Control Stock.

Nuestros clientes tienen la ventaja de poder recibir actualizaciones de versión en forma gratuita y remota. Cuando se desarrollan nuevas versiones de firmware, las mismas se brindan a los clientes sin cargo. Si solicitan algún



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

glixLEDs
ILLUMINATE

INFO@GLIXLEDS.COM
4744-8441



GNC COMBUSTIBLE
LÍQUIDO

PETROGLIX

PLANES DE FINANCIACIÓN

 INDUSTRIA ARGENTINA

POWERED BY:

CREE
LEDs

FUENTES

MW
MEAN WELL

GARANTÍA HASTA 10 AÑOS

AHORRO 80%

VARIANTES DE POTENCIAS
60W | 75W | 100W
120W Y 150W



Autorizado para Surtidores GNC
"Certificado INTI-CITEI 2014N538X - Microfx S.A."

Enargas Resolución MJ N2016_9128



INTI

glixLEDs
ILLUMINATE

OFICINA COMERCIAL - ARGENTINA
Ex Combatiente Juan Sánchez 3048
(1646) San Fernando - Buenos Aires
info@glixleds.com
(+5411) 4744-8441

ESCRITÓRIO COMERCIAL - BRASIL
Avenida Ivo Mario Isaac Pires 2000
(CEP 06720-480) Cotia, São Paulo
contato@glixleds.com
(+5511) 4191-0179

WWW.GLIXLEDS.COM.AR

...continúa de página 08

Nuestros clientes tienen la ventaja de poder recibir actualizaciones de versión en forma gratuita y remota. Cuando se desarrollan nuevas versiones de firmware, las mismas se brindan a los clientes sin cargo.

nes de la empresa; ayudar con la instalación y configuración de sistemas informáticos; y asesoramiento sobre hardware de red.

Poseemos un sistema de abono mensual para el soporte con diferentes niveles de alcance según la necesidad, tipo de atención, y urgencia de cada cliente.

Los expendedores solicitan muy buena performance del producto, referencias de otros clientes usuarios del sistema, precio competitivo, financiación y rápidos tiempos de entrega.

Nos diferenciamos de la competencia adaptándonos a las necesidades particulares de cada cliente. La exigencia es alta, y estamos capacitados para satisfacerla en forma completa.

Nuestras soluciones nacen y se desarrollan en nuestra planta de la zona de Mataderos, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Esto nos

independiza de consultas corporativas y nos da autonomía para adecuar rápidamente la solución a la necesidad del cliente y a su envergadura.

La conformación de nuestro Software Factory, posee la flexibilidad necesaria para adecuar el "core" de nuestra solución a las necesidades del cliente, en virtud de las diferentes estructuras que hay detrás de ellos.

Nuestras soluciones al no estar basada en software residente en PC, pueden accederse desde cualquier computadora con acceso a Internet, los datos están en la nube.

Además, contamos con la posibilidad de enviar alarmas vía mail ante algún problema como sobrellenado del tanque, fuga de combustible o cualquier incidencia que se presente.

También ofrecemos un control de

ventas, y de stock de tanques de combustible a través de nuestra aplicación para celulares para sistema operativo Android llamada Pump Control Stock.

Tenemos muchas expectativas depositadas en lo que resta del año. Entendemos que es prácticamente inevitable en el escenario actual que las empresas agudicen la mirada en todo lo concerniente a controlar un insumo tan importante y costoso como el combustible. Sin duda esa será una prioridad tanto para quienes lo despachan, como para quienes dependen de él para cumplir su tarea cotidiana. La idea es acompañar a los usuarios, proveyendo soluciones confiables y de calidad.

Proyectamos seguir creciendo en el mercado local incrementando nuestro market share; solidificar nuestra relación con YPF, PAMPA ENERGÍA y grupos empresariales que se desarrollan en el mercado local. Trabajamos además para consolidar alianzas con empresas multinacionales y sostener nuestro crecimiento vertical ampliando nuestra red de distribuidores internacionales.

Omar Sebastiani
Gerente Comercial

WILNOR SA

Distribuidor Oficial

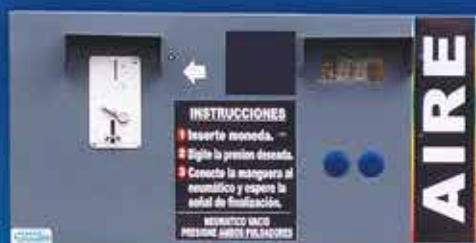
PETROBRAS LUBRAX

- > Combustibles líquidos
- > Lubricantes a granel y envasados
- > Servicio técnico
- > Amplio stock - Entrega inmediata
- > Envíos al interior



Pueyrredón 237 - Av. Rivadavia 17458 (1708) - Morón - Buenos Aires - Argentina
Tel / Fax : 54-11 4628-4224 (Líneas Rotativas) - wilnoradministracion@datamarkets.com.ar

Exendedoras para Estaciones de Servicio



AIRE

Exendedores de agua caliente de alta recuperación



Calibrador de neumáticos a monedas

- Atractivo diseño de gran visibilidad (1,62mts)
- Acepta todo tipo de monedas de curso legal
- Robustez antivandálica
- Manguera de acero
- Filtro de aire



Aspiradora autoservicio a monedas

Control de acceso a sanitarios / duchas con monedas y/o fichas



Disponibles en concesión y venta según producto.

Instalación, mantenimiento y servicio técnico inmediato a cargo de ALMAK.

ÚNICOS CON SERVICIO TÉCNICO CON ATENCIÓN INMEDIATA EN 48HS

Av. H. Yrigoyen 7726 - Banfield - Bs.As. / Tel: (011) 4242-0432

www.almak.com.ar

info@almak.com.ar

...continúa de página 10



FOCA es una empresa argentina con una trayectoria de más de 25 años.

Factory o comercializadores de sistemas nacionales o extranjeros, FOCA ha concentrado y coordina

sis funcional realizado por especialistas y enfocado a determinar las necesidades reales del cliente. Ese es el input del círculo de producción y servicio.

Círculo de Servicio

1. Los requerimientos son discutidos en un equipo interdisciplinario y plasmados en pautas de diseño.
2. El equipo de analistas, con amplísima experiencia, transforman esas pautas de diseño en un software de excelencia. El producto es testeado antes de ser liberado para su uso.
3. La instalación, soporte al Start-up, y capacitación de usuarios también la realiza personal de FOCA, garantizando así las condiciones óptimas para el aprovechamiento y correcto uso de la herramienta.
4. El soporte pos-venta 7x24

Dedicada especialmente a la comercialización y desarrollo de soluciones informáticas integrales para Estaciones de Servicio, brindando un conjunto de prestaciones pensadas para hacer posible, confiable, rápida y segura la gestión y administración de los negocios que se ven hoy en día enfrentados a una problemática cuya complejidad creciente demanda urgente respuesta.

Software prediseñado y a medida

FOCA se auto-define como una empresa de servicios, en la que el software constituye la herramienta para aportar la solución que el cliente precisa, o mejor dicho la solución "precisa" para cada cliente.

A diferencia de otros Software



todos los recursos para lograr la plena satisfacción del cliente. El proceso comienza con un Análi-

MIDEX
SOLUCIONES PRECISAS



Control de flotas



Controlador de surtidores

TÉCNICA TELCON SRL

Montenegro 187 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - CP: C1427ALC
www.midex.com.ar / telcon@midex.com.ar
Tel: [54.11] 4854-0209 [54.11] 4856-7919



Telemedición

Calibradores

SOFTWARE COMO SERVICIO

DESARROLLADO EXCLUSIVAMENTE PARA ESTACIONES DE SERVICIO

• Administración Integral EESS

• Administración Central



GESTIÓN ADMINISTRATIVA CONTABLE



• SISTEMA DESARROLLADO A MEDIDA PARA SU NEGOCIO

• MEJOR COMBINACIÓN PRODUCTO, PRECIO Y CALIDAD

• TECNOLOGÍA DE VANGUARDÍA

• MESA DE AYUDA 7X24 DE EXCELENCIA

• MÍNIMA INFRAESTRUCTURA DE HARDWARE REQUERIDA

...continúa de página 12

está conformado por una mesa de ayuda con expertos en el uso de las soluciones **DEBO** y en los circuitos administrativos/contables involucrados. Este equipo logra una transferencia de 'know-how', aportando al cliente pautas sobre las mejores prácticas en el uso del software y eventualmente, resolviendo los inconvenientes que pudieran presentarse.

Pero el compromiso con el cliente no termina allí.

Un comité integrado por los líderes de cada uno de estos sectores se reúne en forma semanal, evaluando la conveniencia de realizar ajustes al software y realimentando al análisis de requerimientos con un plan de mejora continua basado en las reales necesidades



2. Mejor combinación producto, servicio y precio.
3. Soporte técnico local y de excelencia.
4. Solución integral de Back Office y Head Office líder en el mercado.
5. Módulos de Back Office interconectados conformando un sistema integral.
6. Contabilidad integrada a cada uno de los módulos que
9. Rápido direccionamiento de impresora fiscal en Puntos de Venta.
10. Parametrización operativa a medida de la operación de cada EESS.
11. Posibilidad de:
 - Contar con información confiable de su negocio en tiempo real.
 - Delegar sin riesgo el control de su negocio.
12. Tecnología de vanguardia.
13. Mínima infraestructura de hardware requerida.
14. Motor de Base de Datos SQL Server.
15. Proveedores directos de empresas petroleras que nos garantizan una actualización constante de nuevos negocios.
16. Auto-facturación de despachos.
17. Sistema homologado por YPF, PETROBRAS (firmas líderes en el país).

El cliente no necesita actualizar el producto ya que cada salida de nueva versión es actualizada a través de nuestra mesa de ayuda.

de cada cliente.

Beneficios del Software de Gestión

1. Sistema desarrollado específicamente para el mercado de Estaciones de Servicio

componen el software.

7. Head office central que administra sucursales a distancia.
 8. Sucursales autónomas ya que la comunicación se realiza por internet de Banda ancha, actualizándose en forma programada.

H.S.distribuidora






Parrillas
 Juegos parrilleros
 Cunas p/brasas
 Diablitos braseros

Fabricación a medida. HS, 22 años junto a las estaciones de servicio

0341) 15 510-3033 / 2857



0341) 457-4529

hsdistribuidora@yahoo.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



CALIBRADOR AUTOMÁTICO TEMPORIZADO



MODELO CON PIE



Equipos expendedores de AGUA CALIENTE



MARPA

www.termosmarpa.com.ar / info@termosmarpa.com.ar

(0341) 317-3355. Móvil: (0341) 15 696-8653

Dorrego 1635 – Rosario – Santa Fe.

...continúa de página 14

El cliente no necesita actualizar el producto ya que cada salida de nueva versión es actualizada a través de nuestra mesa de ayuda.

Nuestros productos se comercializan como la prestación de un servicio ya que abonan una cuota mensual por la utilización de nuestros aplicativos, es decir la relación de nuestros clientes se inicia cuando se produce la venta y no finaliza en ella. La columna fundamental para este servicio es la utilización de nuestra mesa de ayuda de 7x24, el operador utiliza naturalmente esta herramienta al sentirse acompañados por nuestro equipo de funcionales que no solo conocen el sistema **DEBO®** sino que además conocen los circuitos administrativos/contables involucrados y los impactos que cada operación produce.

El nivel de consulta de los expendedores es muy variado, ya que el **DEBO®** Estaciones de Servicio es muy amplio, debido que esta formulado por la conjunción de módulos integrados y cubre todas las áreas de la empresa.

Por otro lado, se da atención a las solicitudes de nuevos controles, estadísticas e informes, estos son tratados de forma individual para cada cliente.

También tenemos los requerimientos impositivos, fiscales, contables a nivel provincial o nacional que son informados y actualizados en forma genérica a la masa de clientes.

DEBO® es un sistema ERP y punto de venta con toda la potencia y funcionalidad necesaria. El

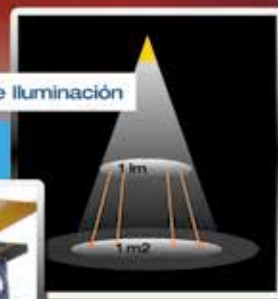


mismo cuenta con un módulo de parametrización muy amplio en el cual nuestros especialistas logran dar el formato y la personalización que requiere cada caso en particular y así nuestros clientes son tratados en forma individual.

Jorge Díaz
Gerente General



CONTROL Y MEDICION DE:





VENDING BOX

Máquinas para Estaciones de Servicios

AIRWORLD®

Cambiamos nuestra marca para ser mejores.
Ahora Somos **Vending Box** Sistemas
Automatizados para Estaciones de Servicio.



CON MONITOREO
SATELITAL



Calibrador de Neumáticos con Validador de Monedas Temporizado

Display digital, pintura de polietileno, gabinete de fundición de aluminio, manguera flexible de acero forrado, caja de recuadación con cerradura independiente...

Expendedora de Agua Caliente Palmier

Visor digital con temperatura y tiempo de llenado, construido en fibra de vidrio, iluminación led interna, chorro de agua continuo, caja de recaudación con cerradura independiente...

**Productos Seguros y
Confiables**

Comodatos Sistemas Vending
Tel. 3465 663537/ 662749
De Germán y Gabriel Bosch

Bombal (Santa Fe) Argentina
vendingboxarg@gmail.com
Facebook - Aire Airworld

...continúa de página 16



World Service cumple este año 20 años en el mercado del desarrollo de software para EESS, sumando otros 5 años más como empresa de soporte contratada para el mismo segmento, esto nos hace una empresa con experiencia en el rubro y conocimiento sobre las necesidades de cada cliente en particular.

Nuestro software **WS-Gestión** es la herramienta ideal para todos aquellos que buscan una solución al problema de control y administración de una estación de servicio, es una herramienta con muchas posibilidades de configuración, lo que hace que el cliente pueda optar por la que se aseme-

pre con las actualizaciones al día, esas actualizaciones son los frutos de las tendencias del mercado en base a la información solicitada como así también pedido que vamos recibiendo de nuestros clientes.

En World Service contamos con soporte para nuestros clientes los 365 del año, recibimos llamados de distintos tipos, los cuales muchas veces incluyen consultas sobre el propio Windows u Office como así también sobre cuentas de correo o de hardware, todas las consultas son respondidas.

Hoy la exigencia del operador es el de una herramienta sencilla, rápida y confiable, donde pueda

entregar el control de su estación de servicio sin tener que preocuparse por el funcionamiento y la información registrada.

No trabajamos en forma directa con las petroleras, es un nicho que nos interesa poco, pero dentro de los requerimientos entre los operadores hay una gran diferencia, hay operadores que solo buscan una aplicación para cumplir con la ley de facturación y hay otros que buscan un software de gestión con el que puedan controlar todo su negocio, este último es el segmento al que nosotros apuntamos.

En estos tiempos, la mayoría de la gente quiere estar todo el tiempo conectada, no sé si es bueno o malo, ya que muchas veces la vida social queda en un segundo plano, más allá de todo eso, el **WS-Gestión** tiene configuración de informes vía mail a cada cierre de turno, información que el operador utiliza para saber el estado

El WS-Gestión tiene la posibilidad de conectarse a los surtidores de líquidos y GNC, como así también a la telemedición de tanques, logrando una información centralizada, fácil y segura para cada cliente.

je más a su entorno laboral del día a día.

El **WS-Gestión** tiene la posibilidad de conectarse a los surtidores de líquidos y GNC, como así también a la telemedición de tanques, logrando una información centralizada, fácil y segura para cada cliente.

Es una herramienta segura y confiable, lo que nos coloca dentro del podio de los mejores proveedores de soluciones del mercado. En estos momentos estamos trabajando en el desarrollo de la versión "WS-Success", la cual es la continuación del **WS-Gestión** la cual incluye varias novedades.

En World Service sacamos actualizaciones varias veces al año para que nuestros clientes estén siem-

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



El WS-Gestión tiene configuración de informes vía mail a cada cierre de turno, información que el operador utiliza para saber el estado de combustible, efectivo, qué se informó al cierre de cada turno, etc.

todos los días, lo bueno de eso es que nos obliga a mejorar día a día para seguir siendo competitivos, conseguir nuevos clientes y alianzas comerciales.

Estamos convencidos que si seguimos en este rumbo, vamos por buen camino y tendremos un gran 2017.

Fabián Bruno
Gerente General

de combustible, efectivo, qué se informó al cierre de cada turno, etc.

Hace varios años que el segmento de estaciones de servicio viene en una línea horizontal, no hay grandes cambios ya que es un segmento donde no se abren negocios



**ASEGURÁ
TU RECAUDACIÓN
DIARIA**



**DE LA MANERA
MÁS
EFECTIVA**

SOLICITÁ ASESORAMIENTO HOY

Tel.: 0353-156565977 / 0353-4914785
E-mail: ruedi@ruediseg.com.ar - web: www.ruediseg.com.ar

La aplicación se ha probado satisfactoriamente

YPF controlará a sus estaciones de servicio desde un smartphone

Ibermática, a través de una de sus empresas en Latinoamérica, ILA Group, ha instalado un sistema para que los profesionales de YPF puedan monitorizar en tiempo real desde su smartphone todos los tanques de gasolina de las estaciones de servicio que la compañía tiene repartidas por Argentina.

Este proyecto, que ya se ha probado satisfactoriamente mediante una prueba piloto, forma parte de un servicio global de control de la red de distribución de combustible que la compañía petrolífera tiene en el país.

Ila Group es una empresa del grupo Ibermática que opera en Argentina prestando servicios tecnológicos principalmente a compañías del sector Oil & Gas. Las firmas más importantes del país en este ámbito cuentan con sus soluciones para distintas finalidades (supervisión y control de pozos, historización/Big Data, acceso vía escritorio remoto..., etcétera).

En concreto, afirma la revista española Byte Ti, su relación profesional con YPF en Argentina comenzó hace varios años, pero continúa fortaleciéndose con



nuevos proyectos. La actividad de la firma petrolera va desde la extracción de crudo en el pozo, pasando por su tratamiento en la refinería, hasta su distribución a las estaciones de servicio directo al consumidor final. Gracias a las soluciones de Software provistas por Ila Group, YPF es capaz de

supervisar toda la red de transporte en todo este proceso. Así, YPF cuenta actualmente con más de 450 licencias de productos Scada, que se utilizan para la captura, supervisión y control de toda la información proveniente de la red, así como historizadores y accesos remotos, todo ello



- 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



Helguera 885 - Cap.Fed. – Buenos Aires – Argentina
Tel: 4637-5400 E-mail: info@ledamt.com

YPF encargó a su partner en nuevas tecnologías una solución que le permitiera visualizar en tiempo real el estado de las estaciones de servicio

con un servicio de mantenimiento que supera el medio millón de dólares anual.

Webpace

En el marco de este servicio global, recientemente YPF encargó a su partner en nuevas tecnologías una solución que le permitiera visualizar en tiempo real el estado de las estaciones de servicio donde despachan el combustible al cliente final. Ila Group se descargó por Webpace, una herramienta que permite acceder desde una APP en un smartphone o un navegador de internet a sus

sistemas Scada, sin necesidad de desplazarse a la planta u oficina.

La implantación de las primeras licencias ha permitido, entre otras cosas, verificar la cantidad de combustible en las estaciones de servicio de todo el país y su monitorización para reaccionar al momento ante eventuales fallos del sistema, aumentando críticamente el uptime de sus equipamientos. Además se ha mejorado la logística de distribución para garantizar el suministro de combustible, más aún en los periodos "cuello de botella", como un fin de semana largo.

Esta misma herramienta se puede utilizar para monitorizar los activos de la compañía en periodos de guardia como puede ser nochebuena. Muchas veces los problemas pueden solucionarse directamente desde la aplicación o indicar al personal de guardia cómo hacerlo.

Solución integral para la recertificación de Condiciones mínimas de Seguridad (CMS) de sus equipos compresores y surtidores de GNC



**BUREAU
VERITAS**

Nuestra experiencia se basa en el conocimiento detallado de las principales marcas de equipamientos instalados en EESS en Argentina, dado que todos los equipos nacionales o importados, han realizado la aprobación de sus diferentes modelos con nuestra empresa.

Bureau Veritas Argentina es el Organismo de Certificación acreditado por el ENARGAS para realizar un servicio de certificación óptimo en todo el país, avalado por su capacitación y experiencia.

Av. L. N. Alem 1134 - 7° Piso (C1001AAT)
C.A.B.A. Tel: (54) (11) 4000-8008 Fax: 4000-8029
Email: bvarg.gas@ar.bureauveritas.com

El precio del combustible en el país es el 2º más caro de la región

Argentina, con la nafta más barata que en Uruguay pero más cara que en EE.UU.

En las semanas previas a un nuevo ajuste en los precios de los combustibles (será en los primeros días de julio), la nafta en Argentina sigue siendo la segunda más cara de la región, solamente por detrás de Uruguay y muy por encima de países vecinos como Bolivia y Paraguay.

Aunque los recientes movimientos al alza en el tipo de cambio y el virtual congelamiento de precios de los combustibles abarataron muy poco la nafta en las últimas semanas, Argentina está al nivel de Brasil y Chile pero mucho más cara que el resto de los países del continente, según surge de los relevamientos de la web Global Petrol Prices, que compara los precios de todo el mundo.

Luego de la última baja de 0,1% (2 centavos para la mayoría de las estaciones de servicio) en abril, un litro de nafta súper quedó en \$ 18,43 en buena parte de los surtidores de YPF, Axion y Oil en la Ciudad de Buenos Aires. El promedio que midió la web para Argentina es de \$ 18,71 a nivel nacional, lo que representaba u\$s 1,21.

La diferencia ya se advierte fuertemente en la comparación con Paraguay y Perú, que comercializan la nafta a u\$s 0,98 por litro. Colombia la vende a u\$s 0,74 por litro y Bolivia a u\$s 0,52.

Con el dólar en torno a \$ 16,20 por unidad, el litro de nafta ahora se ubica en u\$s 1,15, muy por debajo de los u\$s 1,59 que cuesta en Uruguay, el décimo país más caro del mundo en este aspecto. En el mismo nivel de Argentina están los precios en Chile (u\$s

1,15) y Brasil (u\$s 1,13).

La diferencia ya se advierte fuertemente en la comparación con Paraguay y Perú, que comercializan la nafta a u\$s 0,98 por litro. Colombia la vende a u\$s 0,74 por litro y Bolivia a u\$s 0,52.

En dos gigantes petroleros ame-

ricanos, como Estados Unidos y México, un litro de nafta cuesta u\$s 0,70 y u\$s 0,93, respectivamente.

Los países más caros del planeta son: Hong Kong (u\$s 1,91 por litro), Islandia (u\$s 1,84), Noruega (u\$s 1,83), Israel (u\$s 1,71), Los Países Bajos y el Principado

Wolf₄
Control de playa integrado con acceso remoto

Control de surtidores Dual
Telemedición de Tanques Independiente o Integrada
Control de Reabastecimiento para Flota y Agro

Arquitectura modular y en estado sólido
Gran capacidad de almacenamiento
Sin licencias de software complementarias
Reportes de Ventas, Stock, Conciliación, Recepciones, Alarmas, Envío de mails
Interface abierta a sistemas de gestión de ventas
Accesible desde SO Windows, Linux, Android, IOS

Tecno Idea
www.tecnoidea.com.ar



precios internacionales del crudo (de u\$s 110 por barril a mediados de 2014 a u\$s 50 a principios de 2015 y u\$s 25 en el comienzo de 2016, para retornar a u\$s 50 en este año), los países más baratos -productores con buena parte de su economía basada en los hidrocarburos-, afrontan severas crisis por este motivo, como es el caso de Venezuela, Ecuador y Nigeria.

En pocos días, el Ministerio de Energía y Minería de la Nación comunicará los nuevos valores de las naftas y el gasoil para el tercer trimestre del año. Antes de la baja de abril, las naftas habían aumentado 8% en enero. El de julio, si se concreta, será el penúltimo ajuste determinado por el acuerdo que alcanzó la industria a principios de año, antes de que se desregule el mercado en 2018.

de Mónaco (u\$s 1,68), Italia (u\$s 1,66), Grecia (u\$s 1,65), Dinamarca (u\$s 1,63) y Uruguay (u\$s 1,59).

En el otro extremo está Venezuela, donde los recursos hidrocarbúricos abundan, es el país más barato del mundo para cargar nafta: tiene un módico precio de u\$s 0,01 por litro, hípersubsidiado por

el Estado. Le siguen Arabia Saudita (u\$s 0,24), Turkmenistán (u\$s 0,29), Argelia (u\$s 0,32), Kuwait (u\$s 0,34), Egipto (u\$s 0,35), Irán (u\$s 0,37), Ecuador (u\$s 0,39), Bahrein (u\$s 0,42), Qatar (u\$s 0,45) y Nigeria (u\$s 0,47).

De acuerdo al periodista del Cronista Comercial, Santiago Spaltro, después de la caída en los



Iluminación LED Estaciones Servicio
Distribución homogénea de la luz, sin espacios negros

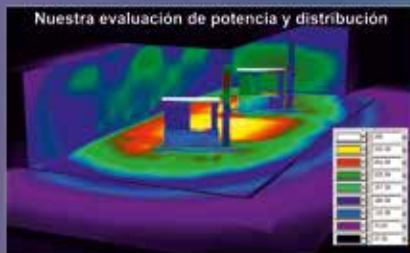


PetroLED 120W

Led Flux Inicial: 13.000lm
Eficiencia LED: 147 lm/w

PetroGNC 120W

- Homologado por el INTI, MAXIMO NIVEL GNC
- Aptos para Zona 1 y 2
- Gases Certificados Ex d IIB T5 Gb
- Aptos para Zonas 21 y 22. Polvos. Conforme IEC 60079-0 (2007) y 60079-31 (2008)



WWW.CIUDADLED.COM
C.A.B.A - Tel: +54 (11) 4772-8770 / 1591 - 4771-0163 - E-mail: petro@ciudadled.com - www.ciudadled.com

Los superpozos marcan el camino

En 15 meses la compañía consiguió dar vuelta la ecuación económica de los no convencionales.

La formación Vaca Muerta es una de las rocas generadoras de los hidrocarburos de la Cuenca Neuquina. Para entender su aspecto puede pensarse (literalmente) en una gigantesca placa de mármol de 30.000 kilómetros cuadrados con un espesor que va desde los 60 metros hasta –en algunas zonas– superar las dos cuerdas de altura. Los ingenieros de YPF encontraron la receta para hacerla producir en volúmenes comerciales.

El CEO de YPF, Ricardo Darré, en un español atravesado por modismos del francés (trabajó 30 años para Total), resume la clave del no convencional: **“es pico y pala”**. Esto significa que nunca se puede dejar de perforar y que siempre hay que bajar más los costos para ser competitivos. Uno de los ingenieros del equipo de No Convencional de la compañía va más allá y asegura que la unidad para entender el negocio del shale es el “costo de producción”.

La fórmula es la siguiente: el precio final del pozo dividido la cantidad de barriles que entregará en

sus 30 años que, en promedio, será vida útil.

YPF no sólo mudó su plan de perforación a pozos horizontales, sino que agregó tecnología de seguimiento, desarrolló sus diseños de fractura, incorporó insumos nacionales y desde el año pasado utiliza el método “batch drilling”, con el que perfora cuatro pozos en línea, reduciendo más de un 45% el tiempo de los trabajos y consiguiendo un recorte del 30%

en los costos.

Una alta fuente de la compañía aseguró que el equipo de No Convencional de la petrolera necesita solamente un año del pozo en producción para saber cuántos barriles entregará en toda su vida. Estas perforaciones, agregaron, se repagan en tres años porque al quinto año de estar en producción ya habrán sacado a superficie la mitad de todo el hidrocarburo que tienen para dar.



CO.SE.PE.S.A.

EMPRESA INSTALADORA DEDICADA A ESTACIONES DE SERVICIO

Inscripto en OPDS para extracción de Tanques y Sash (Res. N° 3328)

- * INSTALACION DE TANQUES
- * PROTECCIONES CATODICAS / MEDICIONES
- * INSTALACION DE PARARAYOS
- * LIMPIEZA DE TANQUES

- * PAVIMENTOS DE HORMIGON, FERROCIMENTADOS
- * CAÑERÍAS RIGIDAS Y FLEXIBLES
- * PUESTA A TIERRA / MEDICIONES
- * REJILLAS

Homologados por YPF y Petrobras para la instalación de tanques y cañerías

www.cosepesa.com.ar / cosepesa@cosepesa.com.ar / Pío Colivadino 35/37 Témpereley - Tel: 4264-7725 / 4264-3462

Según los últimos datos informados, un pozo de 1.500 metros de rama lateral con 17 etapas de fractura le cuesta a YPF alrededor de 8,1 millones de dólares. Sin embargo esto ya es pasado. En los pasillos de la compañía se habla de valores muy por debajo de los conocidos. Y en términos de producción también domina el optimismo: "tenemos los niveles de productividad de Permian (el play no convencional más productivo de Estados Unidos)", aseguró un ingeniero de la firma.

Cambio de ingredientes

"En 15 meses cambió toda la ecuación. Los costos que teníamos eran para cerrar Vaca Muerta", lanzó Darré durante una visita a Loma Campana junto a periodistas. Pablo Bizzotto, gerente de No Convencional de la petrolera,

fue uno de los autores de la receta con la que consiguieron sacar de terapia intensiva al shale neuquino. Ahora buscan empujar

El éxito de esta perforación fue el tiempo de finalización: 22 días. Todo se traduce en costos.

los límites productivos para la formación.

La petrolera anunció un superpozo para el segundo semestre: 3.200 metros de rama lateral y más de 40 etapas de fractura. Es la máxima apuesta. La zona de confort de la compañía son las perforaciones horizontales de hasta 1.500 metros de longitud. Pero recientemente consiguió excelentes resultados con otras que superan los 2.000 metros y, según contó Bizzotto, acaban de

terminar la perforación más extensa en Vaca Muerta con el pozo 104 El Orejano de 2.715 metros de rama lateral.

El éxito de esta perforación fue el tiempo de finalización: 22 días. Todo se traduce en costos. El pozo, que ahora espera por el equipo de fractura, tendrá más de 30 etapas y fue realizado sin el sistema "underbalanced drilling". Prescindir de esta técnica, que tiene un costo promedio de 500 mil dólares, anota además un triunfo en el conocimiento de la formación shale que se caracteriza por estar sobrepresurizada.

El límite horizontal

En ingeniería la extensión no suele ser lineal. Esto quiere decir que no está probado que a mayor cantidad de metros de rama lateral la



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.

- 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



4016-7684 | www.potigian.com.ar

...continúa de página 25

producción se multiplique. En esa zona se buscan los límites de Vaca Muerta. En Houston las compañías consiguieron mantener una producción lineal hasta los 3.000 metros horizontales. Después de esa extensión, dependiendo de la formación, pueden caer los niveles de presión y obtener una producción inferior a la que entrega un pozo más corto.

Bizzotto adelantó que para realizar el superpozo necesitarán un cambio de ingeniería. Esto puede afectar la productividad también. Los diámetros de la perforación se agrandan y el diseño de las fracturas requiere de un replanteo. Sin embargo los costos estimados están muy por debajo de los proyectado por otras compañías que van en busca de los mismos ensayos. YPF piensa gastar entre 12 y 15 millones de dólares mientras que, por ejemplo Exxon, duplica esos valores para un trabajo similar.

Infraestructura

Parte de la receta para preparar el plato shale de Vaca Muerta incluye el desarrollo de una infraestructura inédita para la Cuenca Neuquina. YPF tiene en marcha desde hace más de un año una planta de tratamiento de arenas para las fracturas. El material es trasladado desde canteras en Entre Ríos y así se consiguió que el 80% de ese insumo sea de origen nacional. Esto permitió bajar el costo por tonelada de 1.000 a 220 dólares.

Algo similar ocurre con la PTC (Planta de Tratamiento de Crudo). Una inversión de 180 millones de dólares planificada para procesar 100 mil barriles diarios. En la actualidad la capacidad de tratamiento está en la mitad y llegan unos 30 mil barriles diarios que se inyectan, vía oleoductos, hacia las refinerías de Plaza Huincul y Luján de Cuyo, en Mendoza.

Pero sin dudas, además de la mejora de costos operativos por in-



fraestructura y la reducción de los tiempos de perforación, uno de los mayores capitales de la petrolera nacional es el conocimiento de la roca generadora.

YPF tiene en marcha desde hace más de un año una planta de tratamiento de arenas para las fracturas. Esto permitió bajar el costo por tonelada de 1.000 a 220 dólares.

“Conseguimos producir la franja que en Vaca Muerta se conoce como “La Cocina”. Una zona muy dura de la roca. Nadie creía que se podía producir y nosotros lo conseguimos, duplicando el horizonte productivo”, explicó Bizzotto. La petrolera consiguió terminar el pozo más largo de la formación en 22 días. El conocimiento del subsuelo fue la llave para bajar los costos de producción. La operadora bajó el costo de producción por barril de 20 a 12,9 dólares en poco más de un año. El objetivo es llegar a los 10 dólares antes de fin de año.

En números

u\$s 8,1 millones le cuesta a YPF un pozo horizontal de 1.500 metros. En los próximos meses anunciarían una nueva baja.

2.715

metros de rama lateral tiene la perforación más extensa en Vaca Muerta, la hizo YPF.

4 pozos

en línea perfora la compañía con el sistema “batch drilling”. Cada perforación está separada por 10 metros. Se utilizan equipos skidding.

Uno de los misterios por develar tiene que ver con el comportamiento de la productividad a medida que los pozos tienen ramas laterales más extensas.

Fuente Río Negro



iconview

- ✓ EQUIPAMIENTO INFORMÁTICO (GARANTÍA 3 AÑOS).-
- ✓ VENTA, INSTALACIÓN Y SERVICIO POST-VENTA.-
- ✓ ASESORAMIENTO A EMPRESAS Y CONSULTORÍA.-
- ✓ REDES ESTRUCTURADO E INALÁMBRICA WIFI.-
- ✓ VPNs (Conexiones entre sucursales vía Internet).-
- ✓ CÁMARAS DE VIGILANCIA IP y CCTV.-
- ✓ CIRCUITOS CERRADOS Y/O A TRAVÉS DE INTERNET.-
- ✓ IMPRESORAS FISCALES Y CÓDIGO DE BARRAS.-
- ✓ INSUMOS Y ACCESORIOS.-
- ✓ SERVICIO DE REPOSICIÓN.-
- ✓ INSTALACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE SERVIDORES.-
- ✓ PCS BAJO PLATAFORMA WINDOWS Y LINUX.-
- ✓ PROTECCIÓN DE DATOS Y BACKUP.-
- ✓ SISTEMAS DE AUDIO Y PROYECCIÓN.-
- ✓ PRESUPUESTOS SIN CARGO.-

SOLUCIONES INFORMATICAS

El Pagani Zonda Revolución, el auto más esperado de la muestra

Había quedado demorado en el aeropuerto de Miami, durante dos semanas, a la espera de que papeles estrictamente burocráticos habiliten el viaje hacia Buenos Aires.

Solo se fabricaron cinco ejemplares. Su valor en el mercado es de aproximadamente 2,2 millones de euros. Compite de igual a igual contra las mejores Ferrari y Porsche –entre otros–, a muchos de los cuales superó en la pista en reiteradas ocasiones.

Apodado por su dueño, el coleccionista y piloto Pablo Pérez Compagnon, como "Black Minion", fue



uno de los modelos más promocionados por la organización en la previa del Salón del Automóvil de

Buenos Aires.

Se trata de una obra de arte sobre ruedas, expuesta en el stand que rinde tributo a su creador: el argentino Horacio Pagani, quien la construyera en su firma, Pagani Automobili en Italia. Es un deportivo extremo, pensado para la pista y elaborado de manera artesanal hasta en el más mínimo detalle.

El Zonda Revolución está equipado con un motor V12 de 800

caballos de fuerza desarrollado especialmente para el modelo por AMG, la división de autos deportivos de Mercedes-Benz, 48 válvulas y 6,0 litros de cilindrada.

Construido en fibra de carbono, su peso es de apenas 1.070 kilos. Y su performance asusta: 2,6 segundos para ir de 0 a 100 km/h y más de 350 km/h de velocidad máxima.

AES

Revista de la Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina

Para que la publicidad de su empresa pueda estar presente en estas páginas

Contáctenos a:

Jorge Cravero

jcravero@aesargentina.com

(011) 3980-0031 * 15 2534-3103



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

YPF, Pan American y Total concentran 72% de las inversiones

Las tres compañías petroleras más grandes que operan en el país -YPF, Pan American Energy (PAE) y Total Austral- concentrarán este año casi tres cuartas partes (el 72,1%) de las inversiones comprometidas en el sector para este año, por US\$ 6.633 millones.

Mientras que el resto se repartirá entre otras 40 empresas locales y extranjeras.

La información estadística, a la que tuvo acceso Télam, fue suministrada por las firmas del área al Ministerio de Energía y Minería, en cumplimiento de la resolución 2057 emitida en 2005 y aún vigente.

PAE (propiedad del grupo Bridas y de British Petroleum), invertirá US\$ 958 millones, mientras la tercera, la francesa Total, destinará US\$ 627 millones.

Detrás de ese trío se ubica un pelotón de firmas de distinto tamaño y origen, en el que sobresalen los gigantes Exxon Mobil, de los Estados Unidos, que prevé invertir US\$ 151 millones; mientras la

angloholandesa Shell, que opera como O&G Development, aplicará US\$ 134 millones.

Con perfil mucho más bajo que las anteriores, pero decidida a realizar una apuesta mayor a la extracción de petróleo y gas en el país, se destaca la chilena Enap Sipetrol, cuarta en el ranking de inversores del rubro con US\$ 308 millones.

Mientras que el resto se repartirá entre otras 40 empresas locales y extranjeras.

La norma establece que las empresas hidrocarburíferas deben declarar al gobierno sus respectivos planes de inversión al comienzo de cada año.

Esos datos se suministran al Ministerio en forma consolidada, sin una discriminación estricta entre petróleo y gas, sino por concesión y yacimiento.

El detalle elevado a la cartera que conduce Juan José Aranguren precisa que YPF será responsable este año de casi la mitad (el 48,2%) de las inversiones en el sector (unos US\$ 3.203 millones), tanto para explorar y explotar recursos convencionales como no convencionales.

Esa cifra incluye las previsiones realizadas por la empresa madre y las recientemente absorbidas Ysur Energía, Ysur Petrolera y LF Company (ex Apache).

La segunda compañía del sector,

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>

Entre las firmas privadas de capitales nacionales aparecen en lugar expectante Pampa Energía, que en reemplazo de la adquirida Petrobras invertirá este año US\$ 184 millones; Tecpetrol (del grupo Techint), que promete destinar US\$ 138 millones al ítem hidrocarburífero de sus variados negocios; y Pluspetrol, que aportará US\$ 130 millones.

De allí para abajo sólo aparece con fuerza la china Sinopec, que reforzará sus intenciones de crecimiento en el sector con casi US\$ 125 millones de inversión.

Aparecen luego en el listado del Ministerio de Energía y Minería otras 33 compañías con menor presencia en el negocio y que invertirán en 2017 cifras inferiores a los US\$ 100 millones, aunque "no despreciables", según definieron en la cartera.



Las firmas que encabezan este segmento son: PCR (Petroquímica Comodoro Rivadavia, con US\$ 99 millones); Capsa (US\$ 78 millones); la alemana Wintershall (US\$ 74 millones); CGC (Compañía General de Combustibles, de Corporación América, US\$ 56 millones); y Petrolera Entre Lomas (US\$ 55 millones).

Continúan Capex (que prometió

invertir este año US\$ 37 millones en actividades petroleras y gasíferas); El Trébol (US\$ 32 millones); Roch (también US\$ 32 millones); High Luck Group (US\$ 26 millones); y Chevron Argentina (US\$ 23 millones).

Entre la veintena restante de empresas del sector, afirma Télam, 12 no superarán este año los US\$ 6,5 millones de inversión, lo cual en muchos casos -según evalúan analistas privados- luce como adecuado para su nivel de negocios, aunque en otros prefigura eventuales planes de retirada y oportunidades de absorción para los jugadores más relevantes y con mayores espaldas financieras.



PASTORINO
GLOBAL SERVICES S.A.

- Servicio Técnico de Surtidores (Reparación y Ventas).-
- Ingeniería y Proyectos de EE.SS.
- Accesorios para Estaciones de Servicios.-
- Instalación de Tanques.-
- Tableros e Instalaciones Eléctricas APE.-
- Telemedición y detección de pérdidas.-
- Iluminación LED (Nueva Generación).-
- Equipamiento de camiones para despacho a granel.-
- Sistema para Control de Flotas.-
- Auditorias y Calibraciones Volumétricas (EE.SS, industrias y Minerías).-



REPRESENTANTES OFICIALES



Av. Julio A Roca 435 - CP. X5000CQB - Córdoba - Argentina - TE: (0351) - 468 0268 / 468 0687
E-Mail: ventas@pgsargentina.com / ingenieria@pgsargentina.com - Web: pgsargentina.com
Sucursales: San Miguel de Tucumán - Tucumán / Godoy Cruz - Mendoza

Un sector que está en plena transición

Los vehículos eléctricos son 2 millones en todo el mundo

La cifra representa un crecimiento de 60% respecto de 2015; sin embargo, todavía son un porcentaje pequeño de las ventas totales de autos en el mundo.

El número de vehículos eléctricos que circulan por las carreteras de todo el mundo alcanzó los 2 millones en 2016, un aumento de 60% respecto a 2015, informó la Agencia Internacional de la Energía (AIE).

China, donde en 2016 se vendió el 40% de todos los automóviles alimentados por baterías del planeta, es lejos el líder mundial en la electrificación del transporte, según los datos del informe anual



elaborado por el organismo, el Global EV Outlook 2016.

De acuerdo al portal Emol, el país asiático superó en 2015 a Estados



**Estaciones de Servicio
Sólo liquidos, 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



A pesar de estas cifras positivas, la AIE recordó que el número de vehículos eléctricos en circulación representó el 0,2 % del total del parque automovilístico en 2016.

A pesar de estas cifras positivas, la AIE recordó que el número de vehículos eléctricos en circulación representó el 0,2 % del total del parque automovilístico en 2016.

Unidos en el número de matrículas anuales de vehículos ecológicos.

Los dos Estados forman, junto a la Unión Europea, el mayor mercado de estos autos, ya que acumulan el 90% de todas las ventas totales.

Un sector que está en plena transición hacia una "adopción masiva durante la próxima década" ya que, según indica el informe, en 2020 el número de autos eléctricos en el mundo podría situarse entre 9 y 20 millones, una cifra que asciende a entre 40 y 70 millones en 2025.

"Todavía queda un largo camino" para que este tipo de transporte contribuya a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, advierte la agencia, y será necesaria "una fuerte política de apoyo" para incrementar este porcentaje.

¿CANSADO DEL VANDALISMO EN EL BAÑO DE SU ESTACIÓN?



Equipamiento Antivandálico para baño Público en Estaciones de Servicio

Antivandálico | Fácil Instalación | Bajo mantenimiento | Alto tránsito

50 AÑOS CON EL ACERO



- > Lavamanos
- > Inodoros
- > Mingitorios
- > Espejos
- > Marcos
- > Cornisas

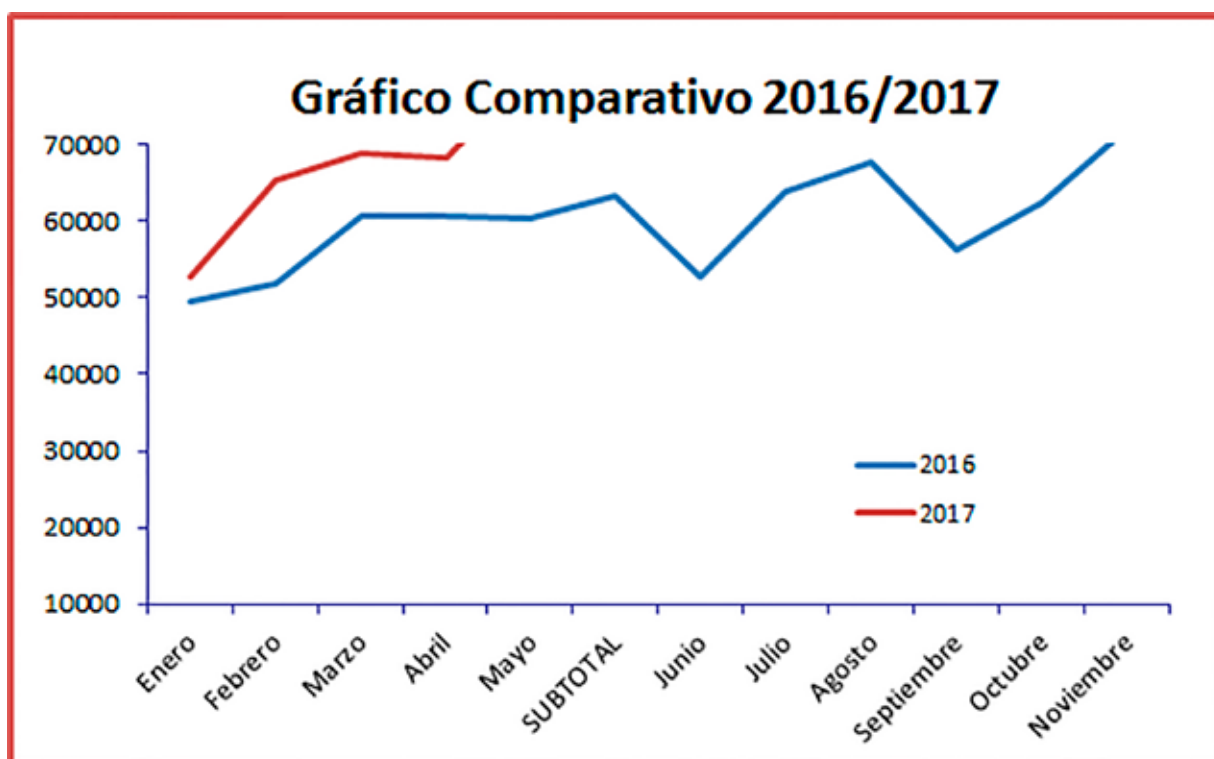
100% ACERO INOXIDABLE

Algunas Obras | Esso Directorio 802, Caballito
Petrobras 202 y Panamericana, Don Torcuato
Petrobras Almirante Brown 2704, Temperley

tel | (+5411) 4246-5236 | (+5411) 4220-5246
mail | caaguazu@caaguazu.com.ar
web | www.caaguazu.com.ar

INDUSTRIA ARGENTINA

ADEFA				
Asociación de fabrica de automotores				
Ventas a Concesionarios				
Período	2016	2017	Dif. Absoluta	Dif. Relativa
Enero	49545	52841	3296	6,7%
Febrero	51900	65274	13374	25,8%
Marzo	60694	68947	8253	13,6%
Abril	60513	68117	7604	12,6%
Mayo	60360	79521	19161	31,7%
SUBTOTAL	283012	334700	51688	18,3%
Junio	63192			
Julio	52678			
Agosto	63952			
Septiembre	67816			
Octubre	56357			
Noviembre	62401			
Diciembre	72003			
SUBTOTAL	721411			



EZ

Estudio Zona

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

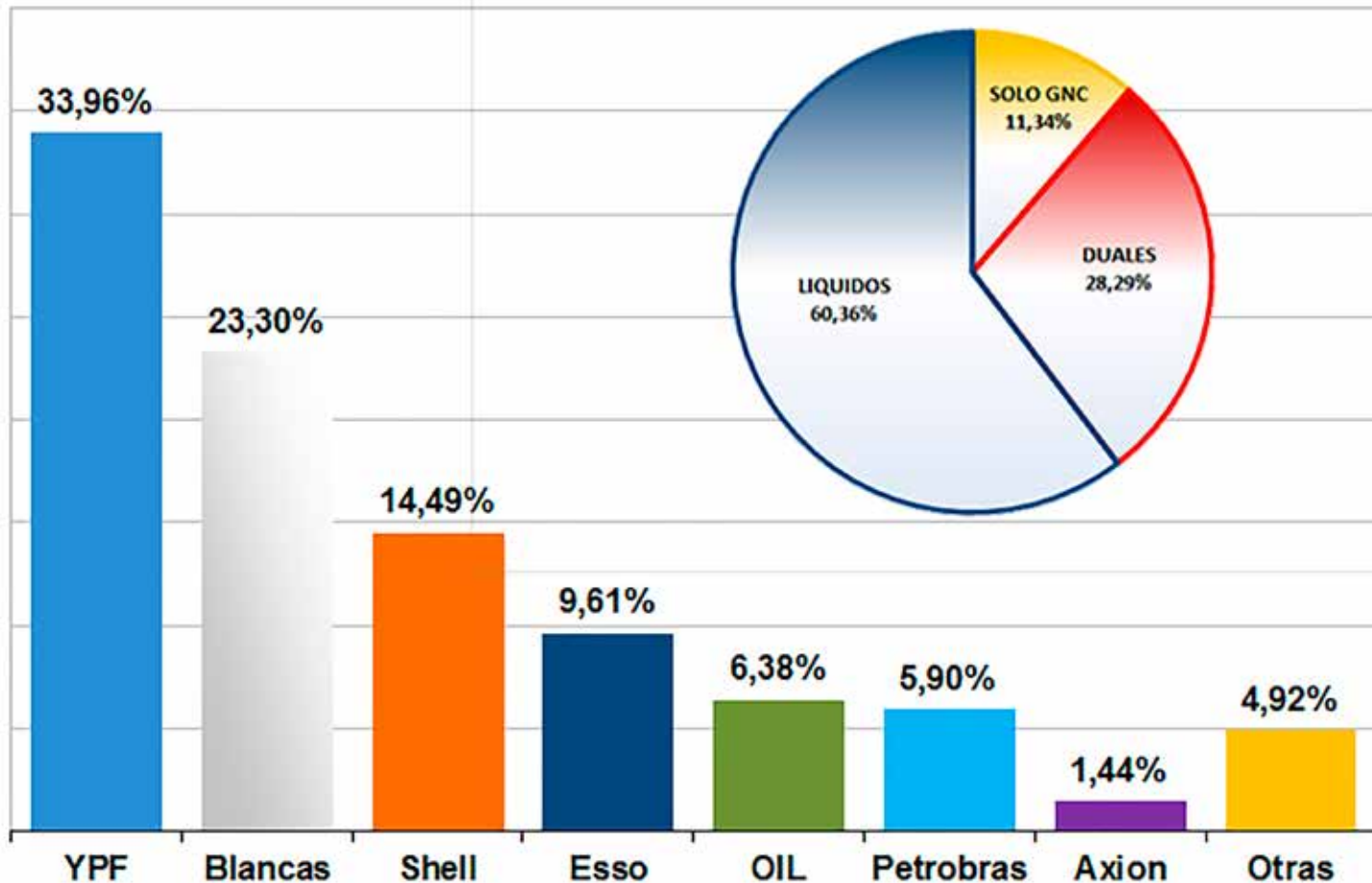
- Asesoramiento integral y liquidación de impuestos nacionales y provinciales.
- Liquidación de sueldos.
- Confección de Estados Contables.
- Implementación de nuevos software y desarrollo de circuitos.
- Análisis económico del negocio y corrección de desvíos.
- Auditorias de Gestión
- Auditorias de 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

ESTACIONES DE SERVICIO POR BANDERA

Bandera	PROVINCIA																				Totales:				
	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 Fe	Santiago del Estero	Tierra del Fuego	Tucumán
YPF	510	83	11	31	34	168	29	54	10	20	30	15	83	43	37	37	46	26	19	26	118	24	9	28	1491
BLANCA	300	51	5	20	5	122	13	64	7	15	21	7	85	15	13	6	19	21	14	0	151	30	0	39	1023
SHELL C.A.P.S.A.	286	50	1	19	0	70	16	26	5	2	7	6	18	16	4	5	4	2	2	0	79	6	0	12	636
ESSO	156	11	6	8	3	67	9	27	5	3	4	2	7	13	3	9	1	8	11	1	57	8	1	4	422
PETROBRAS	129	13	1	0	24	15	0	4	0	0	7	0	1	0	11	25	0	0	0	12	16	0	0	1	259
OIL COMBUSTIBLES S.A.	103	11	3	7	0	34	14	17	0	2	1	1	8	6	0	0	0	7	5	0	49	6	0	6	280
SOL PETROLEO	38	0	0	0	1	11	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	0	0	0	63
REFINOR	0	0	3	4	0	2	0	0	0	7	0	2	0	0	0	0	18	0	0	0	0	5	0	20	61
ASPRO	23	2	0	0	0	3	0	0	0	0	0	3	0	1	2	0	0	0	0	0	6	0	0	1	41
CAMUZZI GAS DEL SUR	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8
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	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
DAPSA S.A.	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
PDV sur	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
AXION	43	24	0	1	0	8	2	2	1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	9	1	0	0	93
Totales:	1602	249	30	90	67	508	83	199	28	49	70	33	205	93	69	89	88	62	51	39	493	80	10	111	4390

Fuente: Ministerio de Energía y Minería - Tipo de negocio: Estación de Servicios - Canal de Comercialización: Al público - AÑO 2017



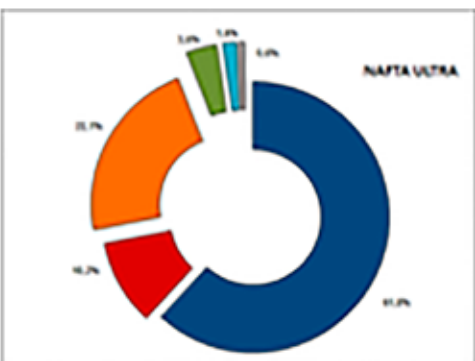
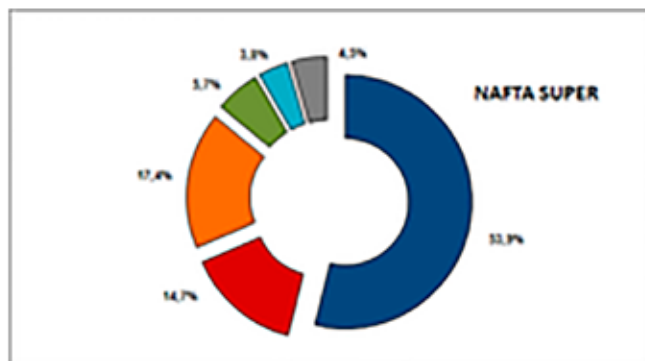
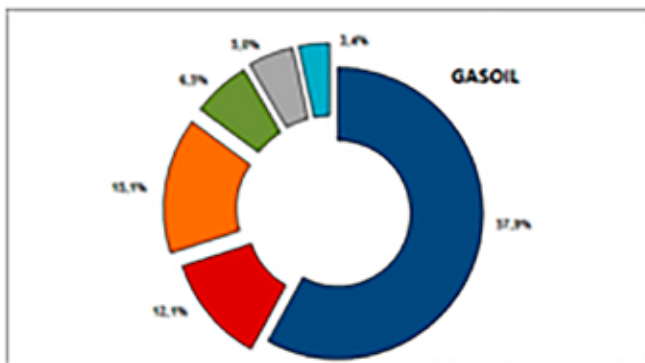
VENTAS al MERCADO de COMBUSTIBLES LIQUIDOS
(Años 2016 - 2017)
Metros cúbicos

Mes	Gas Oil	Nafta Grado 2 (Súper)	Nafta Grado 3 (Ultra)
Febrero	1012383	516224	210984
Marzo	1135743	530403	205045
Abril	1121562	487317	176839
Mayo	1257541	496869	170674
Junio	1261265	489469	180251
Julio	1142566	506287	200288
Agosto	1182312	528027	197487
Septiembre	1182312	528027	197487
Octubre	1084882	522125	209508
Noviembre	1132509	514107	212136
Diciembre	1163344	569727	250131
Enero	1050952	552923	246104
Febrero	951767	497857	218093
Marzo	1147252	541400	233626
Abril	1060199	502352	220734

Fuente: Ministerio de Energía y Minería

VENTAS DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS AL MERCADO POR PETROLERA.
ABRIL 2017

Fuente: Ministerio de Energía. y Minería



SUJETOS del SISTEMA de GNC					
JUNIO 2017					
Provincia	Vehiculos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	775012	894	44	17	515
Capital Federal	77057	129	10	4	70
Catamarca	8236	13	0	0	3
Chaco	250	0	0	0	0
Chubut	1303	3	0	0	2
Córdoba	284700	268	23	10	187
Corrientes	516	0	0	0	0
Entre Ríos	41773	65	4	3	49
Formosa	166	0	0	0	0
Jujuy	23942	34	2	1	12
La Pampa	6710	15	1	1	8
La Rioja	2726	7	0	0	2
Mendoza	128973	154	8	5	118
Misiones	151	0	0	0	0
Neuquén	10802	17	2	1	11
Río Negro	12928	25	0	0	15
S. del Estero	18812	39	2	2	9
Salta	39275	53	4	3	18
San Juan	36953	40	2	2	20
San Luis	32062	28	2	2	11
Santa Cruz	216	0	0	0	0
Santa Fe	148074	139	17	6	118
T. del Fuego	524	1	0	0	1
Tucumán	65693	97	5	4	24
Total País	1716854	2021	126	61	1193

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

OPERACIONES de VEHICULOS a GNC					
2016/2017					
Mes	Bajas	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
oct-16	2139	7052	4385	129568	10911
nov-16	1945	7331	4540	128705	10569
dic-16	1843	6903	4784	153251	10733
ene-17	2099	7700	4466	115760	10948
feb-17	1797	6452	3794	88874	8625
mar-17	2202	8411	5380	133166	12221
abr-17	1788	6802	4739	109266	10366
may-17	1651	6504	5118	121504	11909

Fuente: ENARGAS

Gas entregado al sector GNC por Distribuidora
En miles de m³ de 9300 Kcal

Distribuidora	2016									2017		
	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo
Metrogas S.A.	43567	45764	39960	44421	44155	43223	43385	42389	43586	38695	34565	40218
Gas Natural Ban S.A.	38031	46784	42388	48208	48254	47260	47460	46078	47156	44508	37649	44318
Distribuidora de Gas del Centro S.A.	37122	36643	35548	37539	36405	35187	36432	34706	36451	34661	32025	34940
Distribuidora de Gas Cuyana S.A.	24222	23903	23248	23850	23425	22416	22811	21693	22440	20388	19003	21925
Litoral Gas S.A.	23289	23918	23207	24024	23876	22918	23025	21989	22801	20639	19445	22219
Gasnea S.A.	3837	4167	4161	4352	4127	3909	3827	3825	4195	4498	4085	3955
Camuzzi Gas Pampeana S.A.	28293	28627	28029	28164	28151	27116	28011	26852	27629	28828	26066	26902
Gasnor S.A.	24504	24952	24634	25848	24799	23772	24310	23328	24692	22043	20335	23242
Camuzzi Gas Pampeana del Sur S.A.	4876	4743	4551	4640	4152	4133	4045	3764	4015	3861	3498	3454
Total de gas entregado al GNC	227741	239501	225726	241046	237344	229934	233306	224624	232965	218121	196671	221173
Total de gas comercializado	2499257	3143372	3271529	3417073	3107679	2784984	2492889	2085103	2049985	2095435	1903605	2250376
Porcentaje del GNC sobre el total comercializado	9,11%	7,62%	6,90%	7,05%	7,64%	8,26%	9,36%	10,77%	11,36%	10,41%	10,33%	9,83%

Fuente: ENARGAS. Datos Operativos de Transporte y Distribución.

Colaboración Ing. Fernando Parente



GRUPOBRAN
equipamiento gastronómico

Asesoramiento - Lay Out - Servicio Técnico - Post Venta de Alcance Nacional



Líderes en diseño y provisión de equipamiento gastronómico para Tiendas de Estaciones de Servicios

www.grupobran.com.ar • info@grupobran.com.ar • (5411) 4709.9133
Lavalle 4555 . Villa Martelli . Buenos Aires . Argentina

Agua del pozo

Había una vez un hombre muy rico, que dedicaba su vida a viajar por todo el mundo en busca de aventuras.

Tras pasar un extenso desierto en el que le fue imposible encontrar una miserable gota de agua, hizo su entrada en un pueblo lleno de exuberante vegetación, que se alineaba entorno a un pozo.

Ansioso por saciar su enorme sed, se encaminó hacia el pozo todo tan rápidamente como sus piernas se lo permitieron. Al llegar al brocal, descubrió con enorme tristeza, que nada había para permitirle sacar agua del pozo. Minutos después de su hallazgo, una mujer con un gran cántaro en la cadera se aproximó hasta el pozo.

-La paz sea contigo forastero

- Contigo sea mujer.

Después de los saludos de rigor, la mujer ató el cántaro a la cuerda que colgaba del arco del pozo y comenzó a bajarlo muy despacio hasta alcanzar el agua

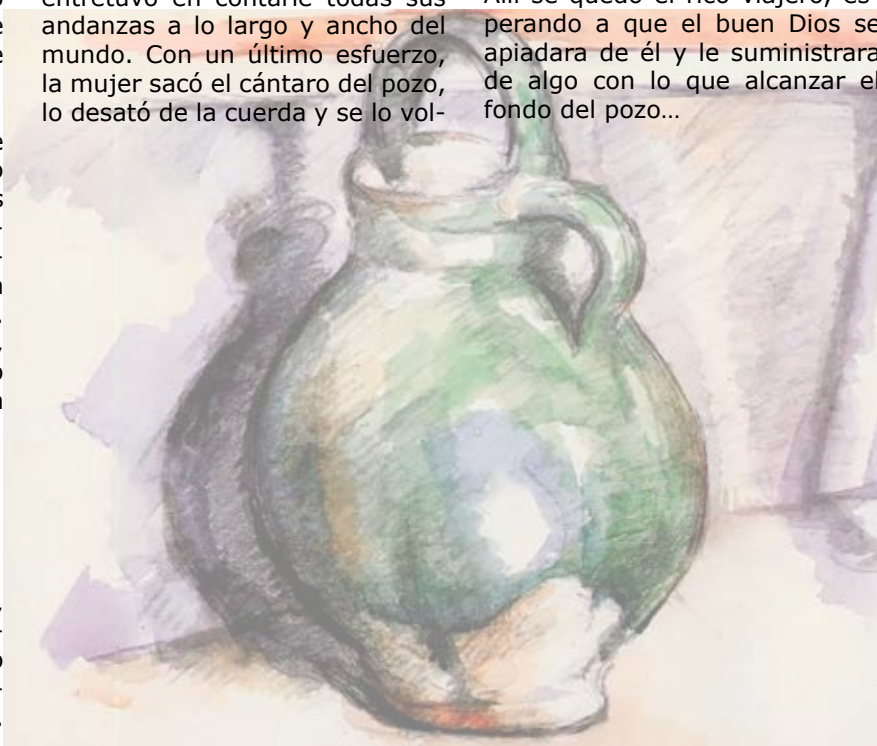
Cuando este estuvo sumergido en el líquido elemento, la mujer empezó a tirar de la cuerda para sacar el cántaro a la superficie.

Mientras ella estaba entretenida en esta labor, el viajero se entretuvo en contarle todas sus andanzas a lo largo y ancho del mundo. Con un último esfuerzo, la mujer sacó el cántaro del pozo, lo desató de la cuerda y se lo vol-

vió a colocar en la cadera.

-Gracias por hacerme la tarea más entretenida. Que Dios guie vuestros pasos -dijo la mujer mientras se alejaba-.

Allí se quedó el rico viajero, esperando a que el buen Dios se apiadara de él y le suministrara de algo con lo que alcanzar el fondo del pozo...



AES

Revista de la
Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina

Para que la publicidad de su empresa pueda estar presente en estas páginas

Contáctenos a:

Jorge Cravero

jcravero@aesargentina.com

(011) 3980-0031 * 15 2534-3103

Saeco,

una máquina para cada necesidad



Stell-SE 200



Aroma-SE 200



Aroma-Compact



Idea-Cappuccino



Smeraldo



Cristallo



Phedra



Rubino

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 rápidos 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
 ventas@kefrenargentinasrl.com.ar
www.kefrenargentina.com.ar