

AES

N° 350

2018

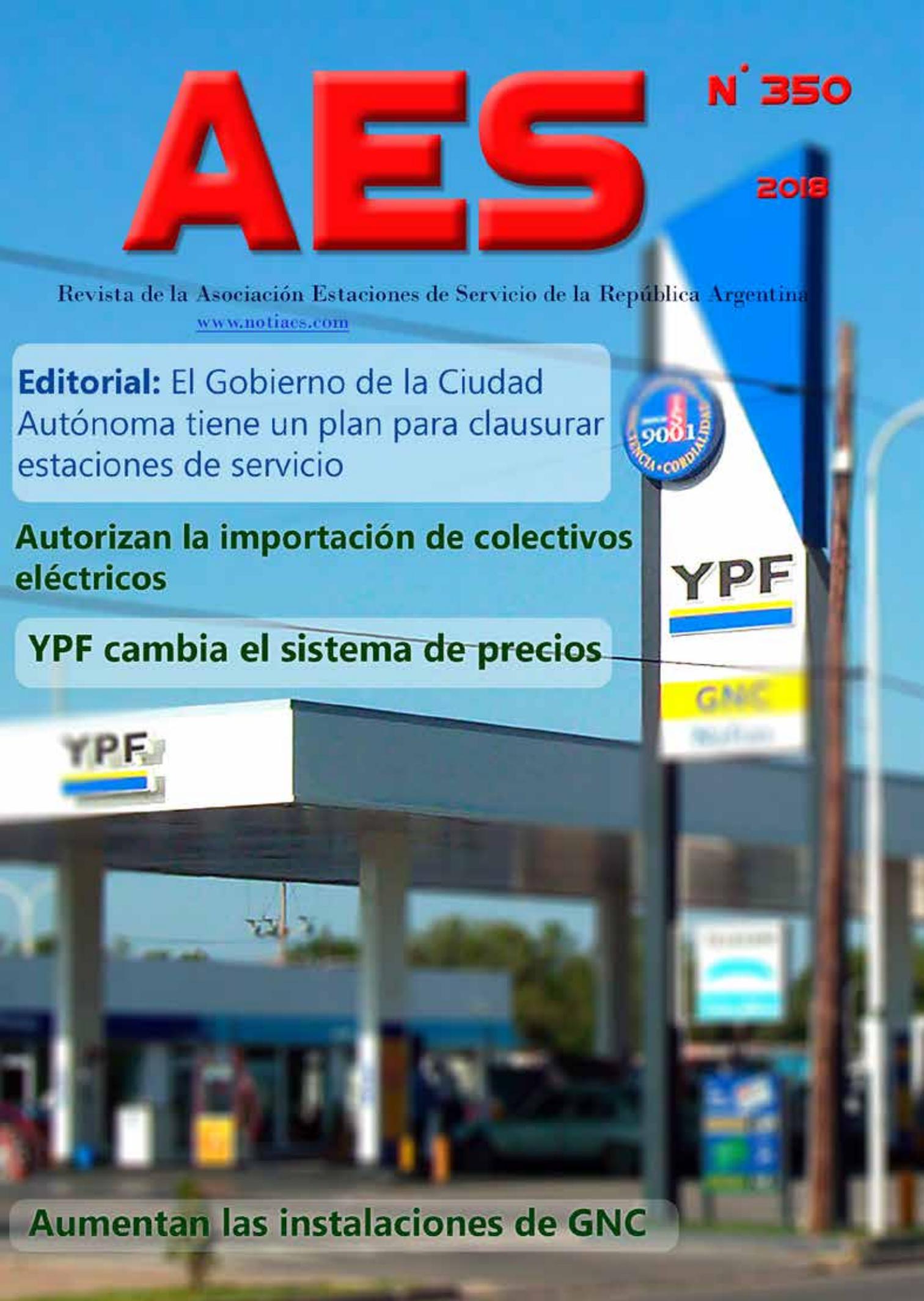
Revista de la Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina
www.notiaes.com

Editorial: El Gobierno de la Ciudad Autónoma tiene un plan para clausurar estaciones de servicio

Autorizan la importación de colectivos eléctricos

YPF cambia el sistema de precios

Aumentan las instalaciones de GNC



MESA DE AYUDA 7X24
TECNOLOGÍA DE VANGUARDÍA

SISTEMA DESARROLLADO A MEDIDA PARA SU NEGOCIO
HOMOLOGADO POR LAS PRINCIPALES PETROLERAS

MEJOR COMBINACIÓN PRODUCTO, PRECIO Y CALIDAD
ACTUALIZACIONES Y RENOVACIONES PERMANENTES

MÍNIMA INFRAESTRUCTURA DE HARDWARE REQUERIDA
FACTURACIÓN ELÉCTRÓNICA

Comercialización SAS
Software como Servicio

EXCLUSIVO PARA ESTACIONES DE SERVICIO

ADMINISTRACIÓN
CENTRALIZADA
(Head Office)



ADMINISTRACIÓN
INTEGRAL (BACK OFFICE)



DEBO[®]
Estaciones de Servicio

f FocaSoftware t FocaSoftware in FocaSoftware

www.focasoftware.com
ventas@focasoftware.com

Paso de Los Andes 1874 Ciudad-Mendoza
0261-4236208 / 011-59176060

El Gobierno de la Ciudad Autónoma tiene un plan para clausurar estaciones de servicio



Es increíble pero cierto. El Director General de Control Ambiental de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Federico Iglesias, que depende de la Agencia de Protección Ambiental dentro del Ministerio de Ambiente y Espacio Público ha desarrollado desde el año pasado, 2017, un verdadero plan para clausurar estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos y GNC.

Desde varias décadas las autoridades de aplicación de las estaciones de servicio han sido y lo siguen siendo la Secretaría de Energía, hoy Ministerio de Energía y Minería y el ENARGAS. La primera delegó varias funciones en las empresas auditoras homologadas y en el INTI para el control de la calidad de los combustibles. Mientras que el ENARGAS delegó en la Licenciataria del Servicio de Distribución gran parte de su poder de policía.

En la Ciudad de Buenos Aires desde la sanción de la Ley 123 de fines de 1998, que implementó el Estudio de Impacto Ambiental y de Adecuación Ambiental para las estaciones de servicio, el Gobierno de la Ciudad ha tenido una actividad

legisferante con relación a las estaciones de servicio que no han sido debidamente comunicadas y dadas a conocer, salvo por su publicación en el Boletín Oficial. Gran cantidad de normas replican a las de la ex Secretaría de Energía y del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación. Muchas estaciones de servicio incluidos los profesionales que la atienden se encuentran con el conocimiento de las normas cuando se producen las clausuras.

El Señor Federico Iglesias ha desarrollado, en representación del Gobierno de la Ciudad, un verdadero manual de clausuras con faltas que él considera muy graves dándoles a sus inspectores la atribución de hacer una clausura inmediata y preventiva que él mismo convierte en definitiva, desde su escritorio, a los pocos días. En definitiva un funcionario de rango de Director es suficiente para poner en jaque a todas las estaciones de servicio de la Ciudad de Buenos Aires.

Si algo le faltaba a la actividad de las estaciones de servicio es tener a alguien que las persiga. Una vez que la estación es clausurada resulta bastante complejo volverla a habilitar por el laberinto administrativo en donde se ingresa con plazos que de ninguna manera se condicen con los de una clausura.

La clausura es un acto administrativo extremo que afecta directamente a la actividad del administrado y ciudadano que paga sus impuestos que en muchos casos lo puede llevar a la bancarrota sin que los funcionarios intervinientes, que cobran puntualmente su salario, tengan alguna responsabilidad. Mucho peor aun cuando la clausura es inmediata sin darle ningún plazo al administrado para que pueda evitarla.

En otras palabras, producida la clausura, poder levantarla lleva varios días, hasta semanas, con el peligro potencial de parar sin más trámite una actividad que posee almacenamiento subterráneo de combustibles líquidos.

El "manual de clausura" también incluye al expendio de GNC, llegando a su clausura por la eventual falta del Seguro Ambiental, que ha sido bastante cuestionado por su inutilidad práctica y gasto sin ninguna contrapartida para la estación de servicio.

Todos estamos a favor del medio ambiente y su preservación, pero eso no justifica clausuras que con tanto margen de discrecionalidad llegan a ser arbitrarias hasta convertirse en ilegales.



AES – Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina

Personería Jurídica (Resolución Ministerial R.M. 387 del 14-ABR-1961).
Presidente Honorario: Alberto J. M. Da Rocha

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

4957-2711/4931-2765. Fax: 4957-2965

aes@aesargentina.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

- Julio César Alarcón (Fundador de Grupoinfopas, especialistas en Seguros)
Tel: 4952-6167
Cel: 15 6979-4056

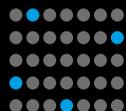
Medio Ambiente e Higiene y Seguridad Laboral

- Ing. Susana Caputo y Arq. Carlos Rosas

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.



Microsoft Partner

Silver Application Integration
Silver Application Development

CALDEN OIL

SOFTWARE PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Calden Oil® es la evolución constante para gestionar y controlar estaciones de servicio, que incorpora la sorprendente tecnología Microsoft.NET combinada con la robustez de SQL.

- Homologado por las principales petroleras
- Diseño de interface moderna y sencilla de operar
- Configurable para cualquier forma de trabajo
- Sistema de comunicaciones inteligente
- Contabilidad integrada exportable a otros sistemas
- Tablero de comando y ratios para la toma de decisiones
- Actualizaciones y renovación permanente
- Mesa de ayuda y manual online
- Rapidez y seguridad de procesos
- 25 años de experiencia
- Más de 700 instalaciones en todo el país



SEXTANTE

GESTIÓN INTELIGENTE DE SUCURSALES

- > Gestión centralizada de varias estaciones e incluso, varias razones sociales.
- > Cuentas corrientes globales o restringidas a ciertas estaciones.
- > Márgenes de rentabilidad bruta diferentes por estaciones.
- > Recopilación de información agrupando estaciones.
- > Artículos y precios selectivos por estación.



PENTAGROW

GESTIÓN DE AGRONEGOCIOS

- > Gestión de distribuidores mayoristas como YPF Directo y otros.
- > Cartas de porte, certificados de depósito, compraventa y consignación.
- > Actividades de clientes, tales como cultivos, campañas, campos, siembras.
- > Registro de lluvias e importación de datos.
- > Ficha de visitas a clientes.
- > Gestión de móviles y agenda de vencimientos.



CALDEN OWL

SUITE DE SOLUCIONES DE CONTROL

-  Control de surtidores.
-  Identificación de playeros/despachos.
-  Telemedición de tanques.
-  Buzón electrónico de dinero con contador de billetes.
-  Control automático de flotas.
-  Etiquetas de precios electrónicas e inalámbricas.



BISTRÓ.NET

GESTIÓN DE RESTAURANTES, PARRILLAS Y ANEXOS



PREMIOS.NET

GESTIÓN DE FIDELIZACIÓN



CALDEN CHECK

GESTIÓN DE VALES DE CONSUMOS ASOCIADOS A VENTAS PREPAGAS



PIT-STOP

GESTIÓN DE ÓRDENES DE SERVICIOS PARA LUBRICENTROS, GOMERÍAS, LAVADEROS, ETC.



SUMARIO

1

EDITORIAL

El Gobierno de la Ciudad Autónoma tiene un plan para clausurar estaciones de servicio

2

INSTITUCIONAL

Consejo Directivo

Servicios Profesionales para Socios

Información General

YPF cambia el sistema de precios según la zona y horario de venta

6

Proyectan un aumento del 20% en la producción de autos

10

Editor

Dr. Luis María Navas

Responsable Comercial

Jorge Cravero

11 3980-0031

11 15 2534-3103

jcravero@aesargentina.com

Registro de la Propiedad

Intelectual N° 1.321.592

Dirección y Redacción

Av. Belgrano 3700

4957-2711 / 4931-2765

Fax: 4957-2925

aes@aesargentina.com

www.notiaes.com

Director

Alberto Héctor Vázquez

Presidente de AES

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.



La mitad del gas que se extrae en Neuquén es no convencional

14

Vista Oil & Gas compró a Mindlin su participación en la Petrolera Entre Lomas

18



Enargas se incorporó a la Asociación
Iberoamericana de Entidades Reguladoras de
Energía

20

Autorizan la importación de colectivos
eléctricos

22



Aumentan las instalaciones de GNC

24

28 Elaflex productos con sello alemán

Estadísticas

34



El Cuento del mes

40

La puerta

Evalúan cambios en la manera de comercializar el producto

YPF cambia el sistema de precios según la zona y horario de venta

El Ministerio de Energía dispuso desde octubre del año pasado la liberación de los precios de los combustibles después de 16 años, una medida que modificó por completo el mercado local.

A esto se suma que la petrolera estatal, que cumplía el rol de empresa testigo, dado que cuenta con el 56,1 por ciento de las ventas globales, anticipó que ya no anunciará los próximos cambios en los precios de sus combustibles, al tiempo que esos precios serán diferentes según el barrio, el horario de la venta, la disponibilidad de combustible y la oferta y la demanda.

De esta manera opera como otras empresas de consumo masivo.

Así por ejemplo operan otras áreas del negocio del consumo masivo como algunas cadenas de supermercados o las mismas carnicerías que establecen el precio del corte según el barrio y la disponibilidad.

Otras petroleras aguardan por la puesta en marcha de este esquema de negocios para la estatal, pero algunas ya se anticiparon con aumentos en sus combustibles.

Desde YPF indicaron que, "no está definido a partir de cuándo se producirá el cambio de estrategia, pero este tiene que ver con los cambios que se produjeron en el mercado en general, que desde octubre tiene otras reglas".



El ingreso de la holandesa Trafigura en las estaciones que eran de Petrobras promete darle cierta competencia al sector, según razonan en YPF.

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





VENDINGBOX

Máquinas para Estaciones de Servicios

AIRWORLD

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



Disponibilidad de Colores

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 recaudación con cerradura independiente. En versión de pared o con pie atornillado.

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 y a baja presión (+-50 seg.), 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 - VendingBox

En el Ministerio de Energía también están ansiosos por ver más competencia en los surtidores. La puja por los clientes empujará a los precios a la baja más que el actual comportamiento del mercado



En el Nordeste afirman que acrecentaría las asimetrías

Desde la Cámara de Estaciones de Servicios del Nordeste (Cesane), indicaron que afectará a las zonas de transición, tal como ocurre con el ITC en Posadas y Clorinda

La posibilidad de un cambio en el esquema de comercialización de combustibles por parte de la petrolera estatal YPF, acrecentaría las asimetrías internas y en el peor de los casos derivaría en el cierre de surtidores.

“Es sabido que en los lugares próximos a los encuentros de las estaciones que tienen beneficios, no se vende. Por ahora son situaciones puntuales como en el caso de las ciudades donde rige el beneficio para el ITC (Impuesto a la Transferencia de los Combustible) como Posadas y Clorinda; y en Buenos Aires donde están diferenciados los precios, pero son situaciones puntuales”, explicaron al respecto.

Los propietarios de las estaciones de servicios están pasando por una situación precaria, sobre todo en las localidades aledañas que carecen del descuento al ITC.

Esto trajo distorsiones en el mercado, que podría derivar en cierres en la provincia.

El Hielo deber ser...
ROLITO®
Hielo y Agua Desmineralizada

Bolsas de hielo
Redonhielo S.A. es el mayor productor de hielo de Sudamérica, 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 Sudamérica. Esto ha llevado a la empresa a 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 está hoy a su alcance.

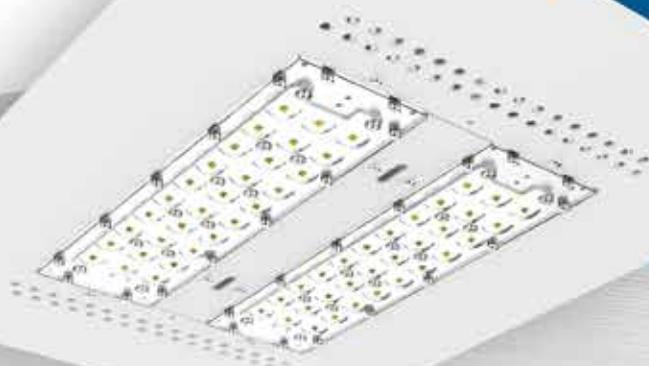
REDONHIELO S.A.
Una empresa Argentina

Ruta Panamericana Km. 25.700 – Don Torcuato – Bs. As. - Tel: 4741-8000
Perón 26875 – Merlo – Bs. As. Tel: 0220 485-2226 al 29
Email: ventas@redonhielo.com.ar

glixLEDs
ILLUMINATE

INFO@GLIXLEDS.COM
4744-8441

glixLEDs



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

Por lanzamientos locales y Brasil

Proyectan un aumento del 20% en la producción de autos

La cámara del sector estima que este año se podrían producir unas 565 unidades contra los 472 mil vehículos fabricados en 2017. Recuperación de ventas en el país carioca tras años de contracción, clave para la recuperación.

Desde la industria automotriz anticipan que el 2018 será un año positivo en cuanto a la producción de vehículos. Las proyecciones difundidas este viernes por la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA) revelaron que la fabricación de autos de este año aumentará un 20% respecto al año pasado.

Desde la entidad asumen que la recuperación de la demanda de autos de Brasil y los nuevos lanzamientos de la industria nacional impulsará la producción en nuestro país.

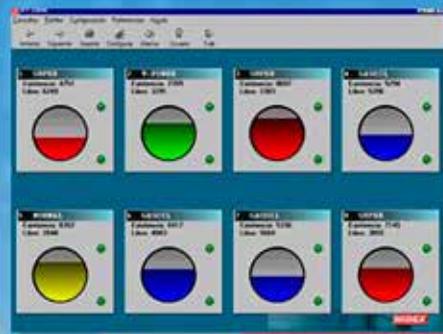
Al respecto, Luis Peláez Gamboa, presidente de ADEFA, comentó que "la mejora viene impulsada por los importantes lanzamientos de productos nacionales" a lo que también se sumará "el impacto positivo de la recuperación de Brasil tras años de intensa contracción y la diversificación de los mercados de extrazona".

De acuerdo a la cámara del sector, a lo largo de 2018 la producción nacional de vehículos puede alcanzar las 565.000



MIDEX

■ ■ ■ ● SOLUCIONES PRECISAS



Telemedición

Controlador de surtidores
Control de flotas

Técnica Telcon SRL
Montenegro 187 Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel: (54 11) 4854-0209 / 4856-7919
telcon@midex.com.ar

Calibradores

www.midex.com.ar



Hector V. Losi y Cía. srl

ASISTENCIA INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO
INGENIERÍA Y MECANIZADOS



Confeción de proyectos, ingeniería y asesoramiento - Montaje de estaciones de servicio y agroservices - Instalación, mantenimiento y reparación de surtidores - Ingeniería y mecanizados
Surtidores nuevos y reacondicionados - Accesorios y repuestos

DISTRIBUIDORES
OFICIALES



**GILBARCO
VEEDER-ROOT**

www.losiycia.com.ar

BAHÍA BLANCA - Pcia. de Buenos Aires - Don Bosco 4075 - Tel. 0291 - 488 9596 - consultas@losiycia.com.ar

unidades. Por su parte, las exportaciones de autos podrían alcanzar las 300.000 unidades, nada menos que un 43% de crecimiento al compararlo con el desempeño del 2017.

La industria automotriz se vio golpeada en 2016 por la crisis económica de Brasil y por una recesión a nivel local que resultó más prolongada que lo que esperaba el Gobierno.

En ese contexto, el propio Peláez Gamboa agregó que "el contexto positivo que se percibe para modificar nuestras proyecciones es consecuente al trabajo que se viene realizando en conjunto con el Gobierno y la cadena de valor en el marco del Plan 1 Millón". Entre las medidas más destacadas, el ejecutivo valoró positivamente "la reducción de costos logísticos, la modificación del impuesto interno y el acuerdo con Colombia".

El mercado local -el tercero en importancia de América Latina después de Brasil y México- estima inversiones en las terminales por unos u\$s5.000 millones entre 2017 y 2019.

Según los datos proporcionados por ADEFA, el

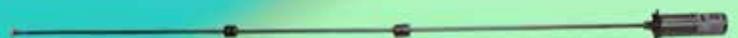
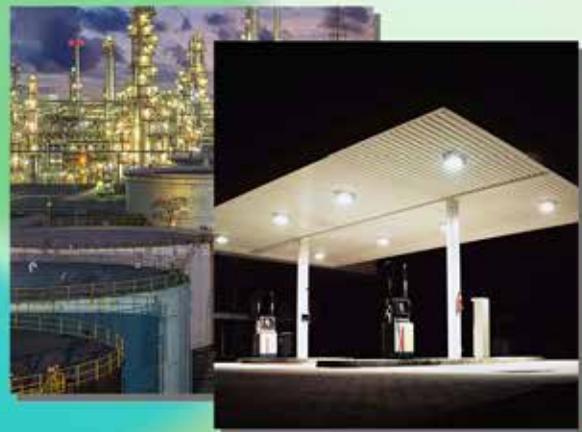
2017 concluyó con 472.158 unidades producidas, 615 unidades menos que 2016 al tiempo que se exportaron 209.587 vehículos, un crecimiento de 10% respecto de las 190.008 unidades que se exportaron el año anterior. Vale recordar que hacia fin de año pasado, las estimaciones de crecimiento para 2018 de ADEFA se ubicaron en torno al 10% en producción y 20% en exportaciones, pero de acuerdo a nuevas evaluaciones "el escenario se ha modificado".

"Es fundamental trabajar en cuatro pilares: aumento de producción, mejora continua de la competitividad, del empleo y la inserción internacional", concluyó el titular de ADEFA.



Desarrolladores de equipos y aplicaciones, especializados en automatización orientada al campo del petróleo

- telemedición
- detección de pérdidas
- control de flotas y surtidores
- control de grupos electrógenos



Marcos Sastre 2891, C.A.B.A.
54 011 4501-3925 | +54 9 11-6800-2050

www.desitec.com.ar

PGS

PASTORINO

GLOBAL SERVICES S.A.

— 65 AÑOS —
DE CONFIANZA, CREDIBILIDAD
Y SEGURIDAD

SERVICIOS
Y PRODUCTOS
PARA ESTACIONES
Y PLANTAS DE
COMBUSTIBLES



INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS ELECTRICOS APE
SISTEMA DE TELEMEDICION Y CONTROL DE FLOTAS
INSTALACIONES DE TANQUES PARA COMBUSTIBLES
EQUIPAMIENTOS, MANTENIMIENTOS
Y AUDITORIAS PARA PLANTAS Y CAMIONES
CALIBRACIONES VOLUMETRICAS CERTIFICADAS
INSUMOS Y REPUESTOS ORIGINALES
OBRAS CIVILES Y PINTURAS
MANTENIMIENTO DE SURTIDORES Y MEDIDORES VOLUMETRICOS



SISTEMA DE TELEMEDICION Y DETECCION DE PERDIDAS

CONTROLADOR
NANO™
OPW



— NUEVO —
LANZAMIENTO

SENSOR
FLOTANTE
CON ALARMA
DETECTA EN TIEMPO REAL
CONTAMINACION
(FASE DE SEPARACION
DE NAFTA / ALCOHOL)



CONTROLADOR
INTEGRA
500 OPW



REPRESENTANTES OFICIALES



FEDERAL PROCESS
CORPORATION



NUEVAS LUMINARIAS LED

DESARROLLO PARA
ESTACIONES DE SERVICIOS,
COMBUSTIBLES
LÍQUIDOS Y GNC.



Av. Julio A Roca 435 • CP. X5000CQB • Córdoba - Argentina
• TE: 0054 - 351 - 468 0268 rot. / 468 0687
E-Mail: ingenieria@pgsargentina.com
ventas@pgsargentina.com

Sucursales:
• Cnel. Zelaya 450 / TE: 0054 - 381-423 0192 /
E-Mail: tucuman@pgsargentina.com / San Miguel de Tucumán-Tucumán
• Nicolás Avellaneda 2831 / TE: 0054 - 0261-421 6556 /
E-Mail: mendoza@pgsargentina.com / Guaymallén - Mendoza

www.pgsargentina.com

La provincia es la principal productora de fluido del país

La mitad del gas que se extrae en Neuquén es no convencional

Entrega el 50% del gas que se inyecta a los caños locales. Los planes de incentivo, la baja de costos y la productividad de las formaciones fueron la clave.

El gas no convencional es "una realidad". La frase suele repetirse casi como un rezo en el gobierno neuquino. Si se toman los últimos datos disponibles la afirmación no deja lugar a dudas: en apenas cinco años la combinación de shale y tight saltaron del 10 al 47 por ciento en la torta gasífera de Neuquén. Además del crecimiento en la participación total logró detener el declino y poner la curva productiva provincial en ascenso desde 2014, tras casi una década de caída.

De acuerdo a la información publicada por el ministerio de Energía de Neuquén, correspondiente al mes de agosto de 2017, el 53 por ciento de la producción de gas fue convencional. En tanto el 37 por ciento se extrajo de formaciones tight y otro 10% llegó de Vaca Muerta y Los Molles (shale). La provincia produce alrededor de 60 millones de metros cúbicos diarios que se traducen bimestralmente en casi 2 billones de metros cúbicos.

Con todos estos números, de acuerdo al diario Río Negro, surge una primera conclusión: el 25% del gas que se produce en todo el país ya proviene en una formación no convencional.

Pero, ¿qué permitió el despegue de los no convencionales?



WILNOR SA

Distribuidor Oficial

PETROBRAS LUBRAX

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

70 AÑOS DE TRAYECTORIA GARANTIZAN NUESTRA EXCELENCIA



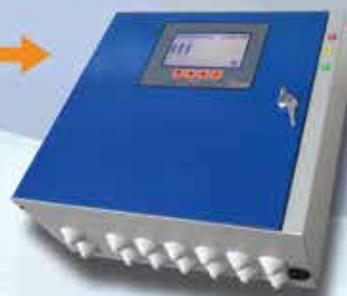
Pueyrredón 237 - Av. Rivadavia 17458 (1708) - Morón - Buenos Aires - Argentina

Tel / Fax : 54-11 4628-4224 (Líneas Rotativas) - wilnoradministracion@datamarkets.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 más 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.



Centralmente hubo tres puntos que sirvieron de soporte para la producción de shale y tight gas. Primero la migración hacia proyectos de gas por la caída de los precios internacionales del petróleo; segundo, la reducción de costos conseguida por las operadoras en los últimos años y; fundamentalmente los subsidios a los precios del gas en boca en pozo.

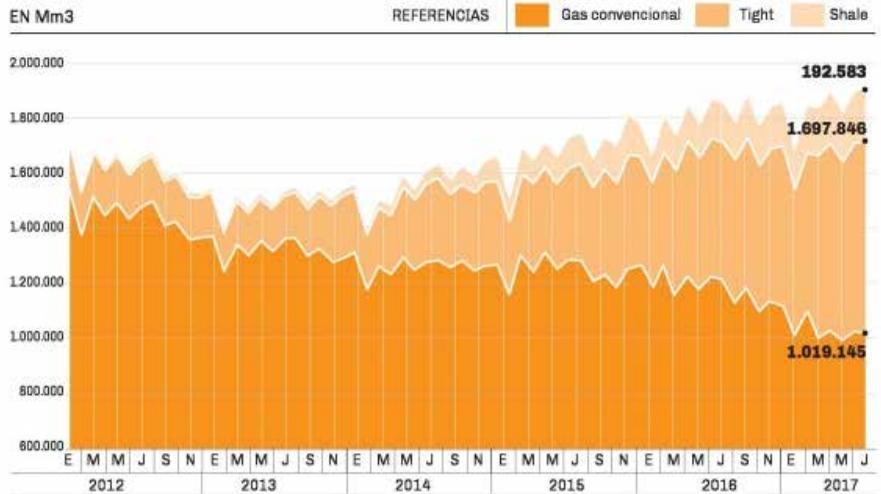
La cuarta variable que podría agregarse es la productividad de las formaciones no convencionales neuquinas. La curva de aprendizaje de las empresas las llevó a reconocer un potencial superior, por lo menos de Vaca Muerta, en comparación con otros plays del mundo.

Pero ocurre que los desarrollos de gas en el país también son coincidentes con lo que ocurre en el mundo. Para la industria petrolera el GNL (gas natural licuado) comienza a convertirse lentamente casi en un commodity, como lo es el crudo.

El boom del shale gas de Estados Unidos se sumó al mercado mundial de la exportación de gas que definió la matriz energética de muchos países. No sólo como un vehículo para la calefacción, sino centralmente como un bien industrializable y como el combustible para las centrales térmicas.

El desarrollo de los no convencionales en el país ya generó excedentes sobre el filo del cierre de la primavera. El consumo estacional argentino proyecta que durante el invierno se continuará importando fluido y durante el verano sobraré. La apertura de exportaciones hacia Chile le quita el primer cuello de botella que tenía en el horizonte el no convencional neuquino.

Producción de gas Bruto en Neuquén



RÍO NEGRO Fuente: Dirección de producción D.G.E. y E. sobre la base de la presentación de capítulo IV de S.E.N.

Claves del desarrollo Contexto y oportunidad

Precio. Los planes de subsidios a la producción y los aumentos de valores en boca de pozo fueron el disparador ante el desplome internacional del crudo.

Costos. La curva de aprendizaje local con la incorporación de tecnología extranjera y los acuerdos intersectoriales, como la adenda laboral, mejoraron la rentabilidad de los proyectos.

Productividad. La riqueza de la roca generadora (Vaca Muerta) y las formaciones de arenas compactas (tight) empujaron las decisiones de inversión de las compañías del sector.

En números

47% es la participación de los no convencionales en la torta gasífera neuquina. Es el 25% del total del país.

u\$s 7,5 es el precio que se garantizó durante el 2018 para los nuevos proyectos de gas.

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

ALMAK S.R.L.

Atendemos a todo el país

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

Galuccio busca desembarcar en Vaca Muerta

Vista Oil & Gas compró a Mindlin su participación en la Petrolera Entre Lomas

La empresa que dirige le compró a Pampa Energía su participación en la Petrolera Entre Lomas (PELSA) por 360 millones de dólares que simbolizan el 58,88%

Respecto a la conocida PELSA, está considerada séptima productora de crudo del país, es una empresa de energía que explora, opera y desarrolla desde 1968, exclusivamente áreas concesionadas de la cuenca neuquina. El foco de la actividad es la producción de hidrocarburos, comercializando petróleo, gas natural y GLP.

Los primeros años de operación estuvieron vinculados a la concesión del Área Entre Lomas. Hoy operan otras concesiones más conocidas como Área Bajada del Palo, Área Agua Amarga y Medanito-Jagüel de los Machos, ahora en manos de Vista Oil & Gas.



“La decisión de Pampa Energía, afirma Pablo Comoli en Neuquén al Instante, responde a la estrategia de focalizar sus inversiones y recursos humanos tanto en la expansión de la capacidad instalada para generación de energía eléctrica, como en la exploración y producción de gas natural, con especial foco en el desarrollo y la explotación de sus reservas de gas no convencional (shale y tight gas) en sus áreas de Vaca Muerta, como así también seguir invirtiendo en el desarrollo de nuestras concesiones de servicio público”, informó la empresa que conduce Marcelo Mindlin.

A fines de 2017, se conoció que Vista Oil & Gas había realizado una oferta por la participación de la compañía

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

liderada por Mindlin, elegido CEO 2017 por la consultora PWC.

A esta última noticia hay que agregar que la flamante petrolera de Galuccio le habría ganado la pulseada a YPF, Pluspetrol y Madalena Energy de Canadá, para quedarse con los activos argentinos de la china Sinopec.

La compañía china decidió poner en venta sus activos en el país debido a los altos costos operativos que incluye lo que desarrolla en la provincia de Santa Cruz y la inestabilidad sindical. Según detalló un informe de septiembre del Instituto Argentino de Petróleo y Gas (IAPG), Sinopec es el cuarto operador de petróleo en el país, con 4.079 metros cúbicos diarios.

Esto representa que Vista Oil & Gas continúa avanzando en su inserción en el mercado petrolero argentino, lo que en un futuro cercano podría significar el regreso del ex YPF a las exploraciones en Vaca Muerta.

Vista es una compañía del tipo Special Purpose Acquisition Company (SPAC), es decir, una especie de holding dedicado específicamente a comprar empresas. Tiene en la mira a otras petroleras del país, además de otras en México, Colombia y Brasil.



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, FERROCEMENTADOS
- * CAÑERÍAS RIGIDAS Y FLEXIBLES
- * PUESTA A TIERRA / MEDICIONES
- * REJILLAS

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

Reúne a 26 organismos reguladores de energía de 20 países iberoamericanos

Enargas se incorporó a la Asociación Iberoamericana de Entidades Reguladoras de Energía

El Ente Nacional Regulador del Gas se ha incorporado a la Asociación Iberoamericana de Entidades Reguladoras de Energía (ARIAE). La admisión del ENARGAS se aprobó en la III reunión extraordinaria de la Asamblea General de dicha asociación.

ARIAE constituye un foro de comunicación entre especialistas y profesionales de las entidades que lo integran, con el fin de promover el intercambio de experiencias y compartir el conocimiento en la regulación de los sectores de la energía.

La formación y capacitación de personal en todos los niveles, y su intercambio entre sus miembros; así como propiciar la cooperación en actividades de interés común, incluso en los campos de investigación y desarrollo.

La Asociación Iberoamericana de Entidades Reguladoras de la Energía se trata de una organización de ámbito internacional y sin fines de lucro. En la actualidad reúne a 26 organismos reguladores de energía de 20 países iberoamericanos, entre ellos, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, España, México, Perú, Portugal, Uruguay, etc.



CONTROL Y MEDICION DE:



Seguridad en Pararrayos



Ruidos y vibraciones



Puesta a tierra



Protección catódica



Niveles de Iluminación

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.

Deberán presentar un plan para fabricarlos en el país

Autorizan la importación de colectivos eléctricos

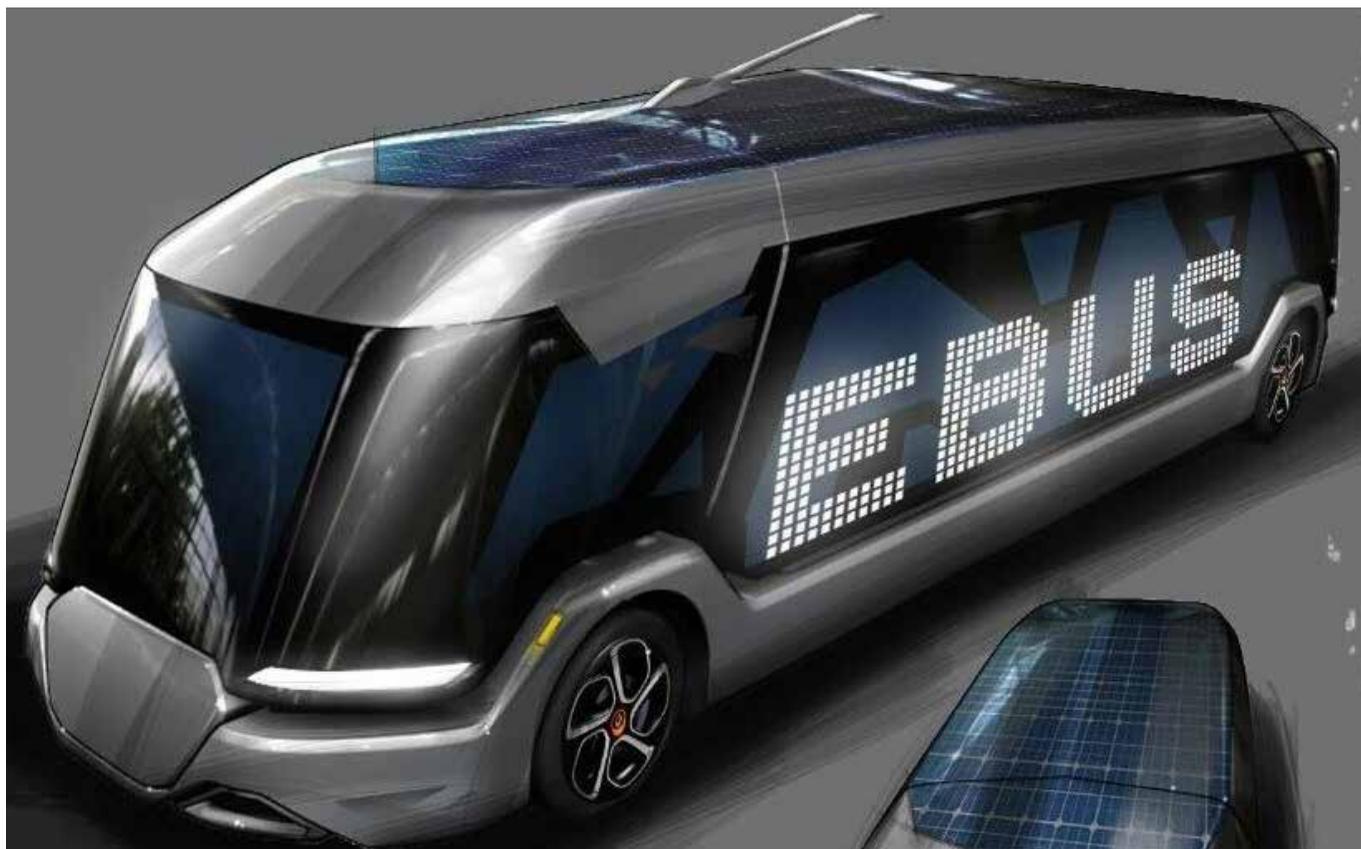
Por medio de un decreto presidencial, Mauricio Macri autorizó a la importación de 350 colectivos eléctricos. Se otorgará un cupo máximo de 60 unidades por empresa de transporte interesada. Los vehículos ingresarán sin pagar arancel de importación.

Pero el beneficio tiene una contraprestación: las empresas que se postulan deberán presentar un plan para producir ómnibus eléctricos en la Argentina, con una integración escalonada de piezas nacionales.

El cupo de 350 unidades, de acuerdo a un informe de Autoblog, deberá cubrirse en el transcurso de los próximos tres años. En ese momento, se volverá a estudiar la situación del sector.

El decreto de Macri pone una interna en el Gobierno. El ministro de Medio Ambiente, Sergio Bergman, había ordenado comprar 400 colectivos eléctricos con dinero del Estado en el 2016. Publicó una licitación confusa y sin consultar a los ministerios de Transporte o Energía. La compra fue desactivada al difundirse en los medios.

En la Argentina hay varios proyectos de fabricar colectivos eléctricos. Los que llevan más tiempo son el eBus de Bravo Motor Company y los de CTS Auto, que prometió fabricar buses a batería en el país, en alianza con la china BYD y con una inversión de 100 millones de dólares. La firma china Dongfeng también anunció la fabricación de buses eléctricos en la localidad bonaerense de José C. Paz.



Comunicado de prensa del Ministerio de Producción

El Gobierno autorizó la importación de colectivos eléctricos y busca incentivar la producción local

Buenos Aires, 17 de enero de 2018 – Con el objetivo de potenciar la innovación y las nuevas tecnologías de motorización en el transporte público, el Gobierno autorizó, mediante un decreto presidencial, la importación de hasta 350 buses eléctricos por parte de fabricantes o importadores de vehículos, con un cupo máximo de 60 colectivos por empresa y por un plazo de 3 años de vigencia del decreto. La medida, publicada hoy en el Boletín Oficial, busca asimismo incentivar la producción local. Aquellas compañías que presenten un plan de fabricación nacional de ómnibus eléctricos podrán importar con un arancel del 0%.



“El Estado tiene que acompañar y favorecer la innovación, siempre con el objetivo de mejorar la competitividad y fomentar la creación de empleos de calidad”, afirmó el ministro de Producción, Francisco Cabrera. “Ya llevamos siete meses de crecimiento sostenido de la industria y estamos trabajando para que este crecimiento sea sustentable y se mantenga por los próximos años”, agregó el Ministro.

Por su parte, el secretario de Industria, Martín Etchegoyen aseguró que “con esta medida buscamos incentivar la producción local en un segmento que tiene un componente importante de innovación y tecnología”.

Incentivos para la producción local de buses eléctricos

El decreto establece que las empresas que presenten un plan de fabricación nacional deberán, para poder importar con un arancel del 0%, iniciar la producción en un plazo menor a dos años respecto de la primera importación realizada y por un volumen al menos equivalente al promedio de unidades importadas por año. La integración de partes locales deberá partir de un mínimo del 10% durante los primeros 2 años y subir al menos hasta un 25% a partir del tercer año de producción.

El incentivo de importación con arancel 0% estará también disponible para proyectos que tengan por finalidad evaluar, con carácter experimental, la viabilidad de flotas de transporte de pasajeros con motorización alternativa.

**vault**
BY RÜEDI

**ASEGURÁ
TU RECAUDACIÓN
DIARIA**



**Y PAGALO
CON
6 CHEQUES
SIN INTERÉS**

SOLICITÁ ASESORAMIENTO HOY

llamanos al 0810 555 8285

Tel.: 0353-156565977 / 0353-4914785

E-mail: ruedi@ruediseg.com.ar - web: www.ruediseg.com.ar

Por la ampliación de la brecha de precios

Aumentan las instalaciones de GNC

El año 2018 comenzó con un aumento en el valor de los combustibles, que se suma al 29,5% que creció su precio durante todo 2017

Según datos publicados por el Ente Nacional Regulador del Gas (Enargas), la instalación de equipos de GNC crece a pasos agigantados a medida que se instrumenta la liberación de los precios en las naftas por parte del Gobierno nacional y se lleva adelante el tarifazo en el transporte público.

Según datos del ente regulador, el Enargas, en diciembre de 2017, se contabilizaron 8.874 conversiones mensuales en todo el país, de las cuales, más de la mitad estuvieron concentradas en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Ese número comenzó a crecer a partir de julio, cuando los autos convertidos sumaban 5.679. Actualmente, los vehículos habilitados suman 1.670.840, según el ente.



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 - 7º Piso (C1001AAT)
C.A.B.A. Tel: (54) (11) 4000-8008 Fax: 4000-8029
Email: bvarg.gas@ar.bureauveritas.com

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



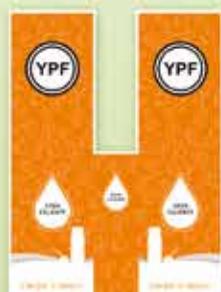
CALIBRADOR
AUTOMÁTICO
TEMPORIZADO



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.

La Provincia de Buenos Aires, con 24.094 vehículos, fue el territorio con mayor nivel de adaptación de coches a este combustible. A ella le siguieron Córdoba, Mendoza, Santa Fe y la Capital Federal, quienes también vieron crecer esta situación el año pasado comparado con 2016.

En diciembre, el precio del GNC, en Capital Federal rondaba los \$9,64 y en el Gran Buenos Aires, los \$12,36, según cifras del Enargas. El precio más alto es el de la provincia de Entre Ríos, que llega a los \$14 en promedio.

Para los expertos, los incrementos considerables que vienen teniendo los combustibles han vuelto a poner en boga la conveniencia por parte de los usuarios del gas, ya que de acuerdo a los datos oficiales, la distancia entre la nafta y el GNC ha vuelto a estar en su brecha histórica, que es de un 3 a 1, por lo que lo hace más accesible a la hora de elegir qué combustible utilizar.

El GNC cuesta actualmente un 70% menos que lo que sale un litro de nafta en cualquier estación de servicio, lo que permite a los automovilistas transportarse con un combustible limpio y barato, logrando de esta manera un ahorro sustancial en sus bolsillos. Esto hace suponer que esta situación, en caso de continuar de la misma manera, se acrecentará con el correr de los meses.



Las virtudes del sistema

Desde la Cámara de Expendedores de GNC, destacan entre las virtudes del sistema, el aspecto económico: "Los equipos de 5ta generación inyectan la cantidad precisa de GNC en tiempo real, logrando una combustión perfecta. Actualmente el ahorro con un equipo de GNC de este tipo es del 75 % respecto a la nafta super. 1 m³ de GNC equivale a 1,13 litros de nafta. Cada metro cúbico de GNC rinde aproximadamente un 13% más que un litro de nafta, a lo que además se agrega el considerable ahorro generado por la diferencia de precio con la misma", según la entidad. Y agrega que la recuperación de la inversión del equipo de gas, se logra entre los tres y los 12 meses, según el uso del auto.



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>

ALARCON - BRAÑA

Productores de Seguros

ART

Responsabilidad Civil

Incendio

Seguro de Vida Obligatorio

Seguro de Vida Ley de Contrato

Robo

Caución

Accidentes Personales

Seguro Ambiental Obligatorio (SAO)

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

***Más de 40 años de trayectoria
en el mercado asegurador***

Av. Corrientes 1965 Piso 3 "M" (1045) CABA

011 4952-6167

infopas@speedy.com.ar alarcon.brana@yahoo.com.ar

Mensajes durante las 24 horas: 15 6979-4056

Fabricante de mangueras, picos, acoples y válvulas

Elaflex productos con sello alemán

El director regional de la firma alemana, Frank De Poli, habló con Revista AES acerca de la decisión de establecer una oficina comercial y técnica en Argentina.

¿Qué los impulsó a empezar a comercializar en el país?

En el año 2010 Elaflex decidió ingresar en el mercado Latinoamericano y expandir su presencia global. Todos los indicadores eran positivos para nuestra industria en la región, como por ejemplo el crecimiento sostenido de la cantidad de vehículos, que requeriría un crecimiento en cantidad de estaciones de servicio que a su vez requieren de nuestros productos. Dadas estas perspectivas de negocio, el paso lógico era abrir una oficina comercial y técnica en la región.

¿Por qué Argentina?

En el análisis se consideraron una gran cantidad de variables y fue la Argentina la que media mejor en los factores más importantes como por ejemplo buena disponibilidad de personal profesional capacitado y bilingüe, costos operativos razonables, una buena ubicación geográfica con proximidad y buen acceso a varios mercados importantes.

¿Qué le aporta el origen alemán a la cultura empresarial?

No sé si es el origen alemán o la cultura

de nuestra empresa, pero nos caracterizamos por diseñar y fabricar productos de la más alta calidad, con una funcionalidad y vida útil que nos diferencian ampliamente de otros operadores. La cultura de calidad no se refleja solo en los productos de la empresa, sino en cada proceso y cada acción todos los días. Desde el cumplimiento de los compromisos de entrega en tiempo en forma, hasta como respondemos e incluso anticipamos los pedidos y necesidades de nuestros clientes, todo pasa por una cultura de calidad y de cumplir y exceder las expectativas de nuestros clientes.

¿Cuál es la estructura de producción de la empresa? ¿Cuántas plantas tienen y en dónde?

Todos los productos de marca Elaflex son fabricados en dos fábricas en Alemania, una en Hamburgo y otra en Plettenberg. Además, la empresa tiene fábricas en Suecia, Inglaterra, Australia y Nueva Zelanda donde se producen productos de las otras empresas del Grupo Elaflex que son Mann Tek, Dantec, Gas Guard y Oasis.

Tienen varios certificados de calidad a nivel mundial. ¿Qué les aportan al negocio?

Operamos en un segmento de industria donde las certificaciones son críticamente importantes. Nuestros productos son utilizados, entre otras cosas, en el trasvase, almacenamiento y expendio de combustibles y químicos. Estos ambientes operativos son altamente peligrosos, y las certificaciones proveen estándares



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



Creando soluciones a la medida de cada necesidad en:

- ✓ **Consultoría**
- ✓ **Seguridad Informática**
- ✓ **Mantenimientos**
- ✓ **Auditorías Informáticas**
- ✓ **Redes**
- ✓ **Virtualización**
- ✓ **Sistemas Windows y Linux**
- ✓ **Protección de datos**
- ✓ **Venta e instalación**
- ✓ **Licenciamiento de software**

que garantizan la seguridad y operatividad de los productos y en varios casos también los lineamientos para asistir en la conservación del medio ambiente. Para nosotros, lograr y mantener estas certificaciones no solo asegura que nuestros productos sean de buena calidad y funcionamiento, sino también que los productos equivalentes de otros proveedores también los tengan que cumplir y no improvisen ni comprometan la seguridad de los usuarios.

¿Qué otros países manejan desde aquí?

Desde la oficina de Elaflex en Buenos Aires se manejan todas las actividades técnicas y comerciales para América Latina, desde México a Argentina e incluyendo Centroamérica y las islas del Caribe. Dado el tamaño del mercado Brasileño y la diferencia de idioma, también contamos con una oficina comercial en San Pablo que reporta a Buenos Aires pero está enfocada en el mercado Brasileño.

¿Qué porcentajes de participación de negocio tiene cada país de América Latina en el negocio regional? ¿Qué porcentaje del negocio global representa América Latina?

Actuamos en varios segmentos del mercado de trasvase y expendio de combustibles y químicos, y en cada país y en cada segmento tenemos resultados diferentes. Por ejemplo, somos líderes a nivel regional en la provisión de mangueras para la carga de combustible de aviación en aeropuertos. También tenemos una importante presencia en acoples y válvulas de cierre en la industria de GLP, en equipamiento para la carga de ARLA (Urea) en camiones, e importantes avances en la provisión de picos, mangueras y acoples para estaciones de servicio en la región, para operación estándar y para operación con recuperación de vapor. En otros segmentos del



mercado tenemos presencia pero aún estamos en el proceso de penetración del mercado.

¿Cuántas líneas de productos tienen globalmente y cuántas y cuáles comercializan en la Argentina?

Manejamos líneas de productos como ser mangueras, picos, acoples y válvulas, y dentro de cada línea tenemos cientos de alternativas y opciones dependiendo de las características operativas requeridas. Por ejemplo, para la carga de combustible de aviones se requieren 500 litros por minuto a altas presiones, y para mangueras para carga de vehículos la especificación es de 40 litros por minuto a bajas presiones operativas. Desde ya ofrecemos la gama completa de productos Elaflex y de las empresas del grupo en Argentina y en toda la región Latinoamericana.

¿Cuál es el modelo de comercialización: venden en forma directa, a través de distribuidores o en forma mixta? ¿Por qué?

Las ventas se canalizan a través de distribuidores. Esto es porque operamos en 27 países de la región Latinoamericana y atendiendo varias industrias en cada país (aeronáutica, marina, estaciones de servicio, petrolera, petroquímica, química, alimenticia, etc.). Sería imposible atender de forma directa a nuestros clientes en todos estos países y en todos estos segmentos de mercado. No obstante esto, en algunos casos atendemos clientes de forma directa, especialmente cuando son cuentas multinacionales



SURTIGOM

Accesorios para Estaciones de Servicio
Industria; Transporte y Agro

- Conexiones giratorias
- Picos de despacho
- Equipos de lubricación
- Acoples
- Medidores de aire
- Tanques
- Electrobombas de 12 y 24 volt
- Caudalímetros
- Mangueras
- Productos para GNC
- Surtidores y Mini surtidores
- Bombas con motor antiexplosivos

Tel.: (0341) 451-6905
Celular: (0341) 15 540-4519
surtigom@surtigom.com.ar
www.surtigom.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.
- 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



donde proveemos producto a varias filiales de la misma empresa en nuestra región.

¿Cuál es la línea de producto que lidera el negocio en la Argentina? ¿Por qué cree que es así?

No tenemos una línea en particular que se destaque de otras, pero cabe mencionar que en los últimos años hemos dominado en la provisión de mangueras para carga de combustible de aviación, y hemos desarrollado importantes proyectos en el área de gas licuado y actualmente estamos creciendo en la línea para Estaciones de Servicio.

¿Quiénes son los principales clientes? ¿A qué rubro de mercado pertenecen?

Tenemos la suerte de contar con un mix de clientes de muchas industrias y de variados tamaños, desde un dueño de una sola estación de servicio, a una compañía petrolera que opera cadenas de estaciones, refinerías e infraestructuras de transporte y distribución de combustibles y químicos.

También, el mercado energético atraviesa una situación compleja, ¿cómo les impacta como proveedor de ese segmento? ¿Qué vislumbran que sucederá en ese mercado?

Creemos que la estabilidad política, previsibilidad económica, y garantías jurídicas crearan un escenario fértil para la entrada de inversiones orientadas al crecimiento y modernización de la industria energética y minera. Y cuando eso ocurra, Elaflex estará preparada para proveer los productos y conocimientos necesarios para alimentar y facilitar ese proceso de crecimiento y modernización. Con la internacionalización de los precios locales de energía, las empresas privadas y estatales invertirán, y Elaflex humildemente estará presente para apoyar esos esfuerzos.

¿Hay alguna normativa que, a vuestro criterio, debería



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

20 años de experiencia avalan nuestra gestión



crearse o eliminarse para mejorar la operación de empresas como Elaflex?

Creemos que hay mucho lugar para mejorar en las normativas que regulan a las industrias energética y minera. En general no tenemos que inventar nada, solo leer el menú de normas y regulaciones internacionales e implementar las que sean aplicables y útiles a nuestro mercado. Las normas con más necesidad de evaluación y reformulación son las relacionadas a seguridad operativa y protección ambiental. En ambos casos una buena implementación reducirá la cantidad de accidentes y casi-accidentes, y resultara en importantes mejoras en productividad.

¿Cuál es principal desafío que tienen como empresa en la Argentina de hoy?

El principal desafío para Elaflex en la Argentina para 2018 será mantener capacitado, retener y motivar un equipo de profesionales a costos razonables vs otros países en la región. Nuestros precios son muy estables, nuestros márgenes son bajos, y la inflación atenta contra los gastos operativos fijos y variables en dólares.

¿Qué mensaje pueden ofrecerle -como proveedores- al mercado energético y minero? ¿Qué puede esperar este mercado de Elaflex?

La Argentina esta bendecida con abundantes recursos naturales y mano de obra altamente capacitada. Si hacemos las cosas bien, el futuro puede ser muy promisorio, y Elaflex se compromete a aportar toda la experiencia, conocimiento y productos que estén a nuestro alcance para lograr materializar ese enorme potencial energético y minero de la Argentina.



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

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%
Junio	63192	80172	16980	26,9%
Julio	52678	72684	20006	38,0%
Agosto	63952	76700	12748	19,9%
Septiembre	67816	76192	8376	12,4%
Octubre	56357	74416	18059	32,0%
Noviembre	62401	78631	16230	26,0%
Diciembre	72003	90307	18304	25,4%
TOTAL	721411	883802	162391	22,5%

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*

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

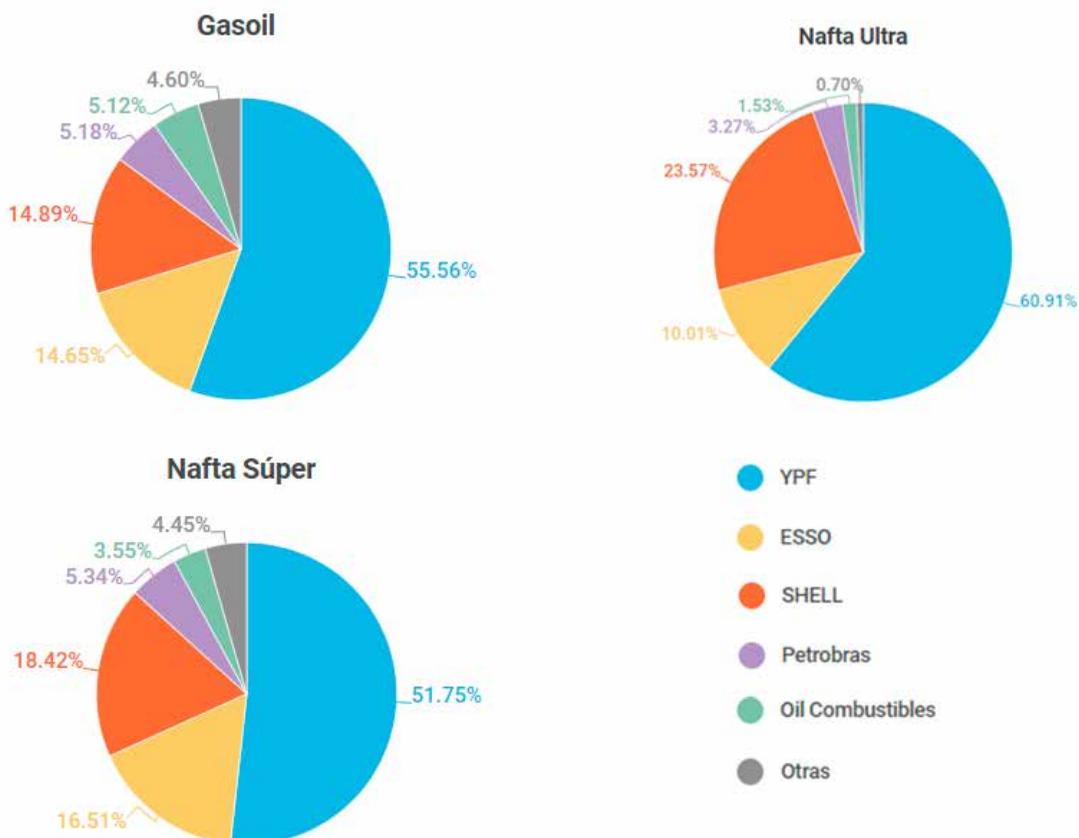
Mes	Gas Oil	Nafta Grado 2 (Súper)	Nafta Grado 3 (Ultra)
Noviembre	1132509	514107	212136
Diciembre	1163344	569727	250131
Enero	1055319	553811	246104
Febrero	952189	497857	218093
Marzo	1152341	541400	233626
Abril	1060929	502352	220734
Mayo	1192157	514362	225385
Junio	1172581	504502	223533
Julio	1153594	527227	245801
Agosto	1188843	538685	245984
Septiembre	1166419	523790	245371
Octubre	1186283	546155	260593
Noviembre	1229480	547986	250974

Fuente: Ministerio de Energía y Minería

Ventas de combustibles líquidos al mercado por petrolera

Noviembre 2017

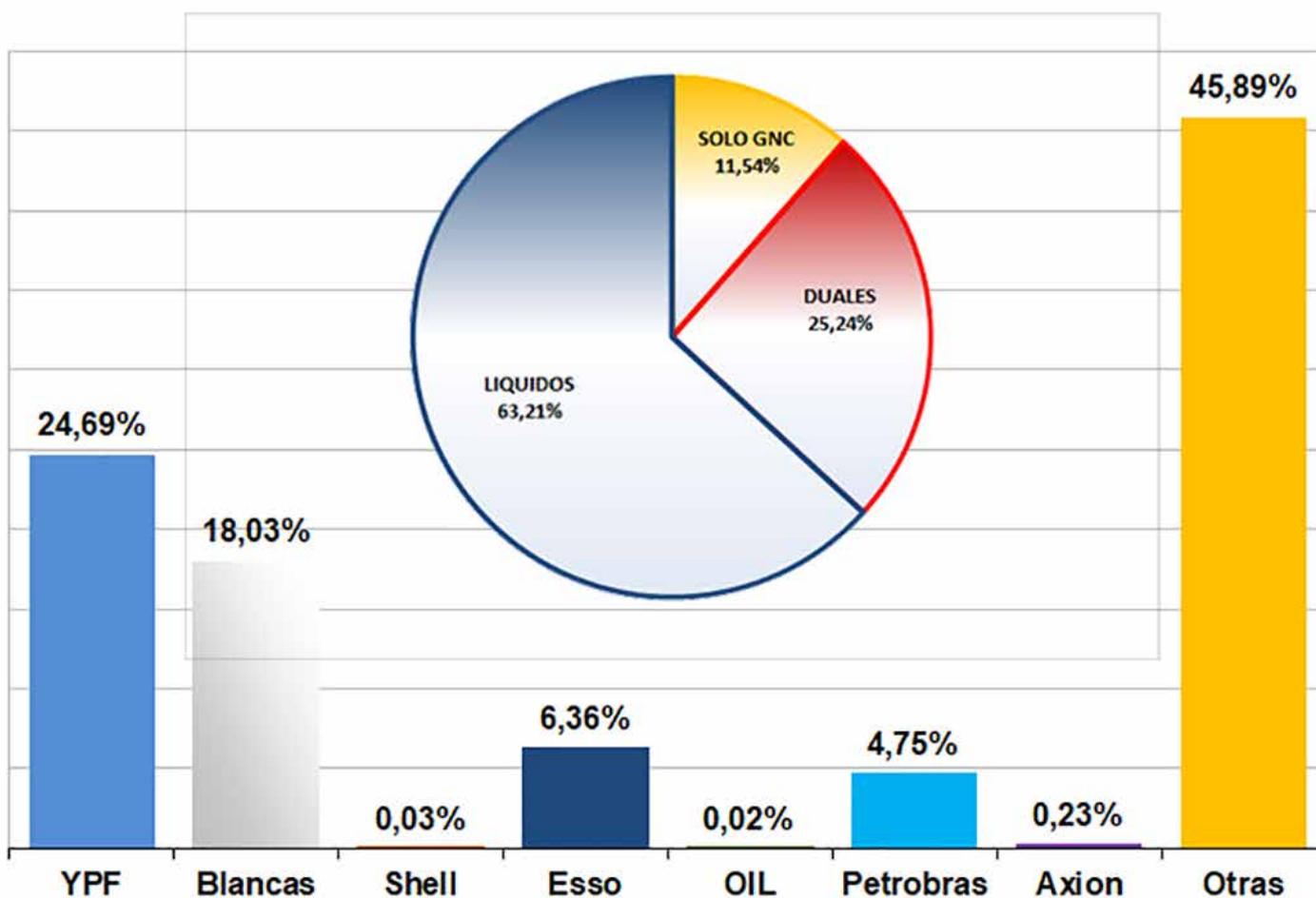
Fuente: Ministerio de Energía y Minería



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
AXION	66	4	1	1	3	13	3	7	0	1	0	1	2	3	1	1	1	0	1	1	6	2	0	0	118
BLANCA	273	10	11	32	16	166	25	79	13	9	69	0	57	21	12	16	12	13	13	6	180	26	1	23	1083
DAPSA S.A.	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
EG3 S.A.	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
ESSO PETROLERA ARGENTINA SRL	145	31	5	5	4	56	6	17	4	1	1	3	7	8	4	10	0	6	9	0	51	5	1	3	382
OIL COMBUSTIBLES S.A.	109	10	4	8	0	34	12	17	0	2	0	1	10	4	0	0	1	8	5	0	48	5	0	7	285
PAMPA ENERGÍA S.A.	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
PETROBRAS	132	12	0	0	25	15	1	6	1	0	7	0	0	0	10	21	0	1	2	13	16	0	0	0	262
PUMA	7	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	14
REFINOR	0	0	5	3	0	0	0	0	0	8	0	2	0	0	0	0	14	0	0	0	0	8	0	26	66
SHELL C.A.P.S.A.	270	48	1	17	0	66	14	27	6	2	6	6	18	15	4	5	4	2	1	0	77	9	0	11	609
SOL PETROLEO	15	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	29
YPF	508	77	9	32	36	164	31	58	14	20	19	18	86	41	39	38	44	27	22	27	107	22	10	34	1483
GNC	205	61	2	0	1	71	0	19	0	17	3	2	56	0	9	8	15	11	7	0	38	11	1	29	566
GLPA	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	3
Totales:	1734	255	38	98	86	567	92	239	38	60	95	41	236	92	79	99	91	58	60	47	532	90	13	134	4904

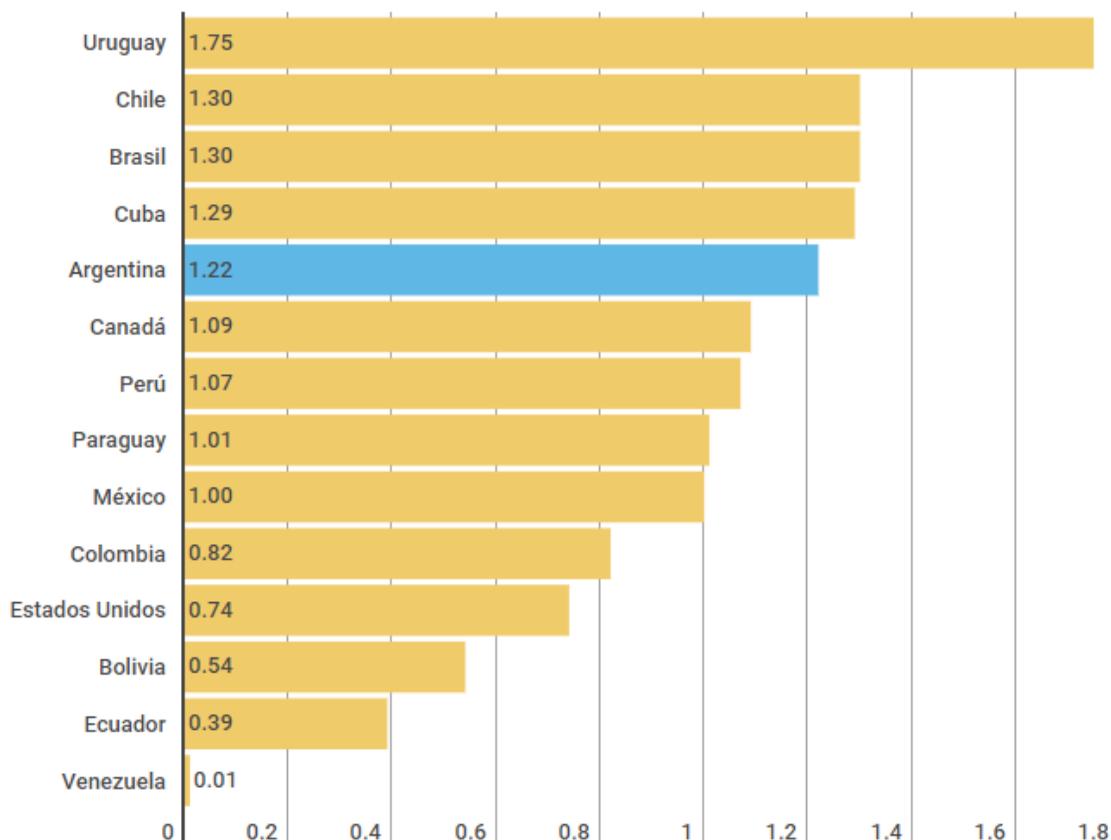
Fuente: Ministerio de Energía y Minería - Tipo de negocio: Estación de Servicios - Canal de Comercialización: Al público - AÑO 2017



Litro de nafta a precio dólar

GlobalPetrolPrices.com

15 de enero de 2018



POTIGIAN

EXCELENCIA EN DISTRIBUCIÓN



- ✓ Las mejores marcas.
- ✓ Estaciones de Servicio, Kioscos, Cadenas de Retails, Peñit Mayoristas.
- ✓ 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 prestigiosa trayectoria de organización, cumplimiento y honestidad.

POTIGIAN GOLOSINAS es el símbolo de la DISTRIBUCIÓN INTEGRAL llegando con el mejor precio a TODO EL PAIS

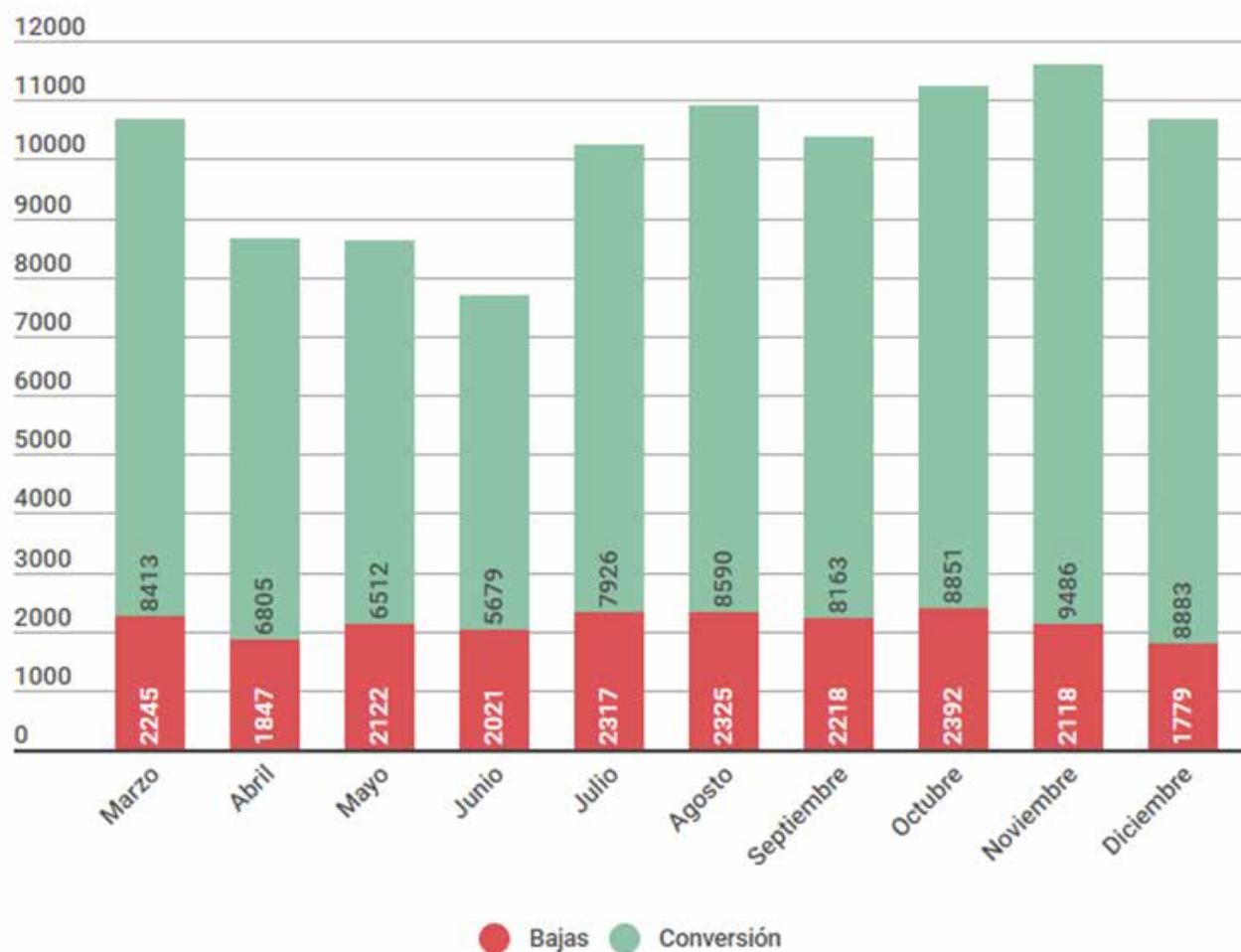
Gas entregado al sector GNC por Distribuidora

En miles de m³ de 9300 Kcal

Distribuidora	2017										
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre
Metrogas S.A.	37645	34662	40593	38486	4718	266	407	287	273	272	243
Gas Natural Ban S.A.	40670	37381	44364	42303	18698	12901	8260	0	0	0	0
Distribuidora de Gas del Centro S.A.	34661	32024	34927	33597	33953	33473	33734	0	0	0	0
Distribuidora de Gas Cuyana S.A.	20388	19004	21881	21032	21486	20970	21023	0	0	0	0
Litoral Gas S.A.	20639	19445	22219	20898	21508	6887	11038	1803	1530	1291	1304
Gasnea S.A.	4498	4085	3955	3764	3244	897	963	943	854	648	628
Camuzzi Gas Pampeana S.A.	28828	26066	26902	24673	24541	1638	1898	996	959	893	907
Gasnor S.A.	22043	20335	23226	22396	23148	23043	23838	627	607	596	431
Camuzzi Gas Pampeana del Sur S.A.	3861	3498	3454	3368	2880	418	451	407	327	257	247
Total de gas entregado al GNC	213233	196500	221521	210517	154176	100493	101612	5063	4550	3957	3760
Total de gas comercializado	2092990	1894604	2255677	2426622	2984849	3192531	3385003	3248538	2836916	2549708	2225917
Porcentaje del GNC sobre el total comercializado	10,19%	10,37%	9,82%	8,68%	5,17%	3,15%	3,00%	0,16%	0,16%	0,16%	0,17%

Fuente: ENARGAS. Datos Operativos de Transporte y Distribución.

Relación Bajas-Conversiones



SUJETOS del SISTEMA de GNC

Diciembre 2017

Provincia	Vehículos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	761296	894	47	18	482
Capital Federal	65511	123	12	4	66
Catamarca	8114	14	0	0	3
Chaco	228	0	0	0	0
Chubut	1149	3	0	0	2
Córdoba	278637	276	23	9	175
Corrientes	502	1	0	0	1
Entre Ríos	40346	66	4	2	53
Formosa	169	0	0	0	0
Jujuy	24121	35	2	1	10
La Pampa	5928	14	1	1	8
La Rioja	2632	7	1	0	2
Mendoza	122913	153	9	5	112
Misiones	130	0	0	0	0
Neuquén	7985	16	1	1	9
Río Negro	11873	25	0	0	16
S. del Estero	18241	41	3	2	8
Salta	39882	53	3	1	17
San Juan	35909	40	2	2	18
San Luis	32166	28	4	2	9
Santa Cruz	207	0	0	0	0
Santa Fe	146296	140	18	6	114
T. del Fuego	525	1	0	0	1
Tucumán	66080	96	4	3	25
Total País	1670840	2026	134	57	1131

PECs: Productores de Equipos Completos

CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros

TdM: Talleres de Montaje

OPERACIONES de VEHICULOS a GNC

2017

Mes	Bajas	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
Marzo	2245	8413	5380	12221	32124
Abril	1847	6805	4741	10368	26819
Mayo	2122	6512	5131	11913	30419
Junio	2021	5679	5268	11712	30871
Julio	2317	7926	5570	12202	32051
Agosto	2325	8590	5710	13409	34615
Septiembre	2218	8163	5253	12235	30157
Octubre	2392	8851	5156	12384	31256
Noviembre	2118	9486	5004	12646	30798
Diciembre	1779	8883	4444	12858	30464

Fuente: ENARGAS

La puerta

En una barraca, por pura casualidad, Carlos Fasano encontró la puerta de la celda donde había estado preso.

Durante la dictadura militar uruguaya, él había pasado seis años conversando con un ratón y con esa puerta de la celda número 282. El ratón se escabullía y volvía cuando quería, pero la puerta estaba siempre. Carlos la conocía mejor que la palma de su mano. No bien la vio, reconoció los tajos que él había cavado con la cuchara, y las manchas, las viejas manchas de la madera, que eran los mapas de los países secretos adonde él había viajado a lo largo de cada día de encierro.

Esa puerta y las puertas de todas las otras celdas fueron a parar a la barraca que las compró, cuando la cárcel se convirtió en shopping center. El centro de reclusión pasó a ser un centro de consumo y ya sus prisiones no encerraban gente, sino trajes de Armani, perfumes de Dior y videos de Panasonic.

Cuando Carlos descubrió su puerta, decidió quedársela. Pero las puertas de las celdas se habían puesto de moda en Punta del Este, y el dueño de la barraca exigió un precio imposible. Carlos regateó y regateó hasta que por fin, con la ayuda de algunos amigos, pudo pagarla. Y con la ayuda de otros amigos, pudo llevarla: más de un musculoso fue necesario para acarrear aquella mole de madera y hierro, invulnerable a los años y a las fugas, hasta la casa de Carlos, en las quebradas de Cuchilla Pereira.

Allí se alza, ahora, la puerta. Está clavada en lo alto de una loma verde, rodeada de verderías, de cara al sol. Cada mañana el sol ilumina la puerta, y en la puerta el cartel que dice: Prohibido cerrar.

Eduardo Galeano





Rúbrico 200



Cristallo Evo 600



Atlante Evo 700



MegaCold

Línea Profesional y OCS



Línea Aroma



Steel



SE 50



Línea Aulika

SaGa Coffee Argentina S.A.

Vedia 3892 CABA (junto al DOT)

54 11 4516-7755



saecovending.com.ar

una máquina para cada necesidad

ACCESORIOS PARA ESTACIONES DE SERVICIO

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



● Acoplamientos rápidos y Válvulas esféricas



● Surtidores



● Filtros



● 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 // cpassacqua@hotmail.com
 ventas@kefrenargentinasrl.com.ar
www.kefrenargentina.com.ar