

Revista de la Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina

www.notiaes.com

EDITORIAL: Rentabilidad negativa El peor de los escenarios

Y-TEC desarrollará la primera planta de celdas y baterías de litio de Latinoamérica

Shell inauguró un oleoducto que ampliará la capacidad de transporte de petróleo en 125.000 barriles diarios

DECONEWS suma una nueva planta destinada a la instalación de Tiendas de Conveniencia



Estaciones de Servicio

EXCLUSIVO PARA ESTACIONES DE SERVICIO

DEBO® Head Office Integral (para grupo de estaciones)

Administración centralizada de Ventas, Compras, Productos, Clientes y Proveedores.

DEBO® Back Office Integral (para la estación)

Gestión de todas las operaciones de ventas, compras, contabilidad, bancos, stock, etc.

- Recuento de stock con dispositivos móviles
- Business Intelligence DEBO®
- Alarmas sobre eventos específicos
- Facturación Electrónica
- Cambio de pecios automático en combustibles
- Firma digital de documentos
- Integración con LAPOS, POSNET, MERCADOPAGO, TODOPAGO, TARJETA FLOTA, VERAZ
- Módulo distribuidor
- Mesa de Ayuda 7x 24



FocaSoftware



Foca-Software

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

www.focasoftware.com
ventas@focasoftware.com



Rentabilidad negativa

El peor de los escenarios

Hace más de una década que la baja en la rentabilidad de las estaciones de servicio no se detiene.

El punto de equilibrio es cada vez más alto, ya pasa los 300 mil litros mensuales de ventas. En cada mes hay necesidad de vender más litros de combustibles líquidos para pagar un salario promedio.

Hay muchas estaciones con rentabilidad negativa que ya han cerrado o están por hacerlo próximamente.

Todos los costos van acompañando una inflación incontenible y sin embargo el precio en surtidor de los combustibles líquidos fue tomado como un "ancla" para evitar mayores índices inflacionarios. Obviamente, en perjuicio de todos los expendedores.

Adicionalmente, las ventas con tarjetas de crédito, en muchísimas estaciones, fueron desde un 30% a un 50%, fenómeno que castiga aún más la rentabilidad del negocio. Un pequeño número de estaciones ya no reciben tarjetas de crédito.

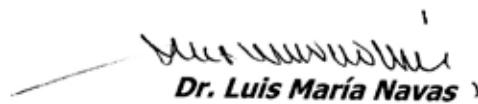
No pueden soportar la comisión que les cobran y el plazo de acreditación.

Otro factor negativo se da en los quiebres de stocks ya que, lamentablemente, los cupos a las entregas de combustibles existen.

Estos cupos con cobertura legal inventada por el ex Secretario de Comercio, Guillermo Moreno, actual pre candidato presidencial, gozan de buena salud.

Por esta razón, tampoco se pueden aumentar las ventas.

La ecuación precio-volumen, (pxq), está en su mínimo histórico y nada parece importarle a la Secretaría de Energía, organismo dependiente del Ministerio de Economía.



Dr. Luis María Navas

Editor

Asesor Legal de AES

Especialista en Derecho Energético
Abogado (Pontificia Universidad Católica Argentina)
Posgrado en Negociación y Resolución de Conflictos (CPACF)
Magister en Derecho Administrativo (Universidad Austral)
Diplomatura en Energía
Diplomatura en Derecho Procesal



lnavas@aesargentina.com



Actividades Profesionales y Académicas:

- *Asesoramiento legal a los sujetos de la actividad del gas natural y gas natural comprimido; combustibles líquidos y bio-combustibles.
- *Actuaciones administrativas ante el Ente Nacional Regulador del Gas y el Ministerio de Energía y Minería. Litigante en los fueros: Nacional, Federal, y Contencioso Administrativo y Tributario de la CABA.
- * Representante Legal de distintos sujetos de la actividad privada.
- * Participación en Congresos de Gas Natural Vehicular en Europa y USA.
- * Especialista en cuestiones legales de Medio Ambiente.
- * Participación en los seminarios de FORUM de Energía Eléctrica y Gas Natural.
- * Expositor en numerosos encuentros sobre Gas Natural.
- * Experto en bocas de expendio de combustibles líquidos y duales.

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: Carlos Daniel Madrazo

Secretario: Domingo Ciaramella

Vicepresidente: María Cristina Isabelli

Tesorero: José Ciaramella

Protesorero: Néstor Martín Barbarulo

Secretario de Actas: Fernando Daniel Pagano

Vocales Titulares: Carlos Vázquez y Alberto Roccatagliata

Vocal Suplente: Susana María García

Revisores de Cuenta: Eduardo Guillermo Annes; Héctor Julio Annes, y Mauro A. 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

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

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
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.



LOSI Y CIA

SOLUCIONES INTEGRALES PARA ESTACIONES DE SERVICIO

65 AÑOS ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA PETROLERA

- Obras y montajes
- Servicio de asistencia técnica
- Venta de equipos y accesorios

+INFO VENTAS@LOSIYCIA.COM.AR | LOSIYCIA.COM.AR

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



SUMARIO

EDITORIAL

Rentabilidad negativa
El peor de los escenarios

4

INSTITUCIONAL

Consejo Directivo
Servicios Profesionales para Socios

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

Carlos Daniel Madrazo
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.

DECONEWS suma una nueva planta destinada a la instalación de Tiendas de Conveniencia



Shell inauguró un oleoducto que ampliará la capacidad de transporte de petróleo en 125.000 barriles diarios



Y-TEC desarrollará la primera planta de celdas y baterías de litio de Latinoamérica



Axion energy vuelve a acompañar al tenis en la Argentina



Estadísticas



El sexo de los ángeles



DECONews

suma una nueva planta destinada a la instalación de Tiendas de Conveniencia



Hace 20 años DECONews S.A. comenzó a trabajar en un galpón de 200 m², con tres máquinas usadas y sin experiencia en la fabricación de muebles. Con crecimiento permanente y reinversión montó su primera planta industrial de 6.000 m² en Tandil (Provincia de Buenos Aires).

Un concepto claro por la calidad lo llevó a la certificación de las normas ISO 9001, 14001, y 19001. Su posicionamiento como proveedor de grandes empresas como Globant, Aceitera General Deheza, Hewlett-Packard, cadena de hoteles Hilton, entre otras, generó la necesidad de expansión.

Esta PyME familiar inaugura en el Parque Industrial de Tandil **“Convenience Retailing S.A”**, una nueva empresa con una planta de **4.000 m2** para las instalaciones de los **shops de las estaciones de servicios** y la fabricación de muebles corporativos.

Su titular, **Alejandro Ruggieri**, analiza en profundidad las razones de su evolución y los pasos futuros de la empresa.

-¿Por qué nace Convenience Retailing S.A.?

- Por problemas de capacidad operativa de nuestra planta de 6.000 m2. Nosotros tenemos contratos con las empresas petroleras para la provisión completa de los shops de sus estaciones de servicio (YPF, PUMA; SHELL, AXION). Y como la demanda es grande y específica, decidimos abrir una nueva empresa con una planta de última tecnología. Además, la otra planta está en una zona céntrica de Tandil y la ciudad en los últimos años ha crecido muchísimo lo que genera algunas dificultades operativas, sobre todo de logística.

-¿En la primera planta qué tipo de muebles hacían?

-Hogar, empresas y hotelería. Para los de hogar contamos con locales propios al público en Recoleta (CABA), Tandil, La Plata y Chivilcoy. Estos dos últimos son franquicias. Tenemos cuatro locales más que decidimos cerrarlos porque no podíamos abastecer la demanda. En muebles para empresas tenemos a las petroleras, a Globant, Aceitera General Deheza, Hewlett-Packard, entre otras. Y en el sector hotelero nos dedicamos a hoteles tres estrellas en adelante y en general nuestros clientes más importantes son los de cinco estrellas. Como en el caso del Hilton, que hicimos el de Pilar, el de Santiago del Estero, el de Neuquén, y ahora estamos haciendo el de Puerto Madero (CABA), una obra de 50.000 m2.

-¿Tienen algún tipo de certificación?

-Sí, tenemos las certificaciones ISO 9001, 14001 y 19001. En la planta nueva el proceso de normas estarán vinculadas al desarrollo sustentable, al cuidado del medio ambiente, a la optimización de los recursos y a la medición de la huella de carbono. Estamos viendo que son requerimientos que empiezan a ser tenidos en cuenta por determinadas empresas sobre todo las multinacionales.

-No es fácil encontrar en Argentina una fábrica de muebles que esté pensando en la huella de carbono.

-Creo que es un problema de conciencia no de empresa. En mi vida personal trato de equilibrar todo. Gasto poca agua, cuando puedo apago las luces, no mato animales. Es una cuestión personal que traslado al emprendimiento en la medida de lo posible. En la práctica tomamos decisiones en esa dirección, como pasar de los diluyentes de bidón a los de tambor para recuperar material; piezas que antes descartábamos las utilizamos para partes de estructuras que se adaptan

perfectamente; las máquinas que tenemos, en general, son todas de última tecnología con consumos más acotados y que generan menos desperdicio, etc.

-¿Cómo está armado el layout de la nueva fábrica?

-Como ocupa prácticamente una manzana, tenemos una zona de una calle por donde ingresa la materia prima. El camión puede entrar a la fábrica, se bajan las placas en clark a las estanterías. De ahí pasan a las seccionadoras a control numérico, luego a la enchapadora de control numérico. Y de ahí a tres perforadoras de control numérico, una vertical, una horizontal (ambas de 5 caras), y una de 6 caras. También tenemos escuadradora para hacer eventualmente algún mueble a medida. Después se pasa al sector de mecanizado. Una vez que se mecanizan las piezas pasan palletizadas al sector de armado. De allí a otro sector de control de calidad y, finalmente a la estantería. En esta fábrica en vez de trabajar a demanda, la idea sería hacer stock y reponer cuando nos piden.



-¿De qué procedencia es la tecnología?

-En la planta nueva de China. Hemos encontrado en la empresa argentina que las proveyó un nivel que antes no habíamos visto. Son de una calidad excepcional. Estamos muy contentos con el servicio técnico y el acompañamiento especial en todo momento. Y como viajamos a la feria de Milán y vimos que la tendencia es el mueble curvado, con la misma empresa estamos importando para fin de año una máquina para curvar la madera por alta frecuencia, lo que nos permitirá fabricar muebles incorporando esos nuevos diseños.

-¿Cuál fue la época de mayor evolución de la empresa?

-Hemos crecido a un ritmo importante sobre todo cuando empezamos a tener contacto con las empresas grandes, con empresas constructoras. En ese segmento las propuestas de negocios son interesantes. Y nos estamos volcando al tema corporativo porque creo que en retails el año que viene va a estar muy acotado porque la inflación le quita poder adquisitivo a la gente. Con la nueva fábrica



DECONEWS
CONVENIENCE RETAILING



prácticamente no tenemos límites para el desarrollo de productos. Además de utilizar material de enchapado, maderas, melaminas, fabricamos los sofás, hacemos sillería, tenemos herrería. Lo único que no hacemos es vidrios y cortar mármoles.

-¿Tienen la intención de exportar?

-No, estamos abocados al mercado argentino. De hecho, no estamos dando abasto a la producción. Además, comprometerse a exportar implica asumir muchos riesgos si uno no cumple en tiempo y forma, y los atrasos a veces no dependen de tu empresa sino de que no se consiguen los insumos.



-¿Cómo es la estructura organizativa de la empresa?

-Somos una PyME familiar (mi esposa, mi hija y yo). No tenemos cargos gerenciales, ni en marketing, ni en comercialización, ni en finanzas. Como mandos medios hay un encargado de producción en planta, un encargado en logística y compras, y un encargado de presupuestos y análisis de costos. Hay otra persona dedicada al diseño de los productos y es el nexo entre lo que hay que producir y la demanda específica por los ajustes de obra. Está la parte contable, administración y, recién ahora, estoy consultando a un asesor financiero porque la situación de la economía lo amerita.

-¿Qué cantidad de gente trabaja?

-En la planta anterior somos alrededor de 65 personas. Y en la nueva 15. Necesitamos tomar más gente pero no conseguimos.

-¿No se hace difícil pensar en invertir en un contexto de incertidumbre y alta inflación?

-Son criterios de vida. Yo prefiero invertir en la empresa, generar recursos. Una

Soluciones para ESTACIONES DE SERVICIO

CONTROLADOR DE SURTIDORES

Con PAM+ puede obtener el control absoluto de su estación de servicio. Nuestra solución le permite controlar todos los movimientos realizados por los surtidores de su playa y almacenar esta información dentro de PAM+ y de Head Office, nuestra solución en la nube. Visite pump-control.com para más información.



CONTROL DE STOCK Y FUGAS PARA TANQUES

Solución para medir el stock y detectar fugas en tanques de combustible integrada a Head Office, nuestra solución en la nube. Lleva un estricto control de inventarios, previene la contaminación de terrenos y contratiempos de sobrellenado de tanques. Visite pump-control.com y conozca todas nuestras soluciones en telemedición.



HEAD OFFICE

Head Office es una solución flexible y escalable diseñada para gestionar de forma remota estaciones de servicio, sin importar el dispositivo o el lugar del mundo en el que se encuentre. Esta solución en la nube pone a su disposición cantidad de despachos y el volumen de cada uno de ellos, los ingresos y egresos de productos en los tanques, importe de cada venta y reportes de cierre de turno y día, facilitando la conciliación de stock, todo en tiempo real y a través de cualquier dispositivo o lugar del mundo. Obtenga más información visitando pump-control.com



📍 Guaminí 2062/64 (C1440ESN) Ciudad de Buenos Aires - Argentina

☎ +54 011 4687-3538 / 6699

✉ ventas@pump-control.com

🌐 pump-control.com

📺 PumpControlSRL

🌐 Pump Control SRL

📘 Pump Control SRL

📷 pump_control

📱 PumpControlSRL

vez que no necesitemos más máquinas, creo que vamos a empezar a invertir en materia prima, que es un commodity cuyos precios no paran de crecer y porque la producción de las grandes empresas de tableros por ejemplo, está limitada porque lo exportan.

-¿Qué capacidad tiene la nueva planta?

-Es una pregunta que todavía no puedo responder, por ese motivo acabamos de contratar a un grupo asesor de Buenos Aires. Vamos a empezar a medir los tiempos de producción minuciosamente. Minutos por pieza producida, consumo de materiales, optimización de las piezas. De la sumatoria de datos obtenidos saldrá no solo la capacidad que tenemos, sino también la posibilidad de tener un costo real porque con las variaciones constantes que se registran hay que hacer futurología a la hora de fijar un precio.



-¿Hay problemas para conseguir los insumos que utilizan?

-El año pasado tuvimos un problema de mucho retraso para conseguir poliéster porque faltaba un componente. Nosotros teníamos pedido de muebles que entregar a las estaciones de servicio y a los hoteles y no teníamos el poliéster. Después, empezó a faltar tela porque nadie quería vender ya que no sabían si iban a poder importar. Y hace poco, empezó la falta de MDF. Eso genera retrasos en la producción. En la obra del Hotel Hilton estamos usando roble reconstituido, que viene de China. Usamos también roble americano, que viene de Estados Unidos. Falta terminar la mitad del hotel. ¿Qué hacemos si no hay insumos?



años de historia

ALMAK S.R.L.

Expendedoras para Estaciones de Servicio



Calibrador de neumáticos a monedas

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



Expendedores de agua caliente de alta recuperación



Aspiradora autoservicio a monedas



Control de acceso a sanitarios Control de duchas

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



-¿Se refiere al hotel Hilton de Buenos Aires?.

-Sí, cada tanda de 100/120 habitaciones lleva 9 toneladas de hierro, 2.000 placas enchapadas de roble, 200/300 hojas de fenólico, 5.000 litros de diluyentes. Es una obra muy grande. Si no hay entrega de insumos en tiempo y cantidad cómo fabricamos y qué hacemos con la gente.

-¿Han tenido problemas para la importación de las máquinas para la nueva planta?

-La verdad que no. Hemos comprado 18 máquinas en los últimos diez meses y las dos últimas son muy grandes. Presentamos el pedido de la SIMI y a los tres días salió aprobado. Tal vez haya influido que no tenemos deudas, ni problemas fiscales, tampoco impuestos atrasados. Los papeles están en orden y los balances positivos. Además nuestra producción estaría encuadrada en sustitución de importaciones. Y para producir en forma competitiva se necesita tecnología.

-Desde su visión ¿cuáles son las razones que lo llevan a ocupar una posición exitosa en el mercado?

- Creo que estamos muy bien posicionados porque nuestra calidad es de primer nivel. Los detalles que ponemos en el proceso de fabricación son muy cuidados. No hacemos distinciones en si se trata de una estación de servicio o de una habitación de un hotel cinco estrellas. Los insumos son distintos pero la calidad del producto en ambos casos es la mejor. Creo que por eso nos eligen compañías del segmento ABC1.

-¿Cómo realizan ese control de calidad tan estricto?

-Primero con los materiales que utilizamos. Herrajes de alta gama; MDF en lugar de aglomerado; los zócalos de los muebles son de fenólico; el acero en vez de ser de 0,7 es 1,2 o 1,5. Le colocamos tres bisagras por puerta, dos arriba para que cuando se apoyan los chicos que trabajan en el shop, las puertas no se caigan. Todo lo que es mecanizado está hecho con control numérico, con lo cual una vez que se desarrolla el programa se hace un demo y se testea que esté todo perfectamente calibrado. Y a partir de ahí, son operaciones repetitivas. Una vez armado, el mueble pasa a un sector donde revisamos que no se haya golpeado, o esté saltado un canto, que cierren bien las puertas, se verifica todo. Se etiqueta, se consigna quién lo hizo, en qué fecha. y firma el responsable de control de calidad.

Entonces, ante un problema sabemos quién lo hizo. Las piezas tienen trazabilidad, van con código de barra. Desde la optimización en el corte al enchapado, que ya especifica qué cara va enchapada, en qué material y en qué espesor. También en el caso del mecanizado. Y ahora estamos apuntando a que sin moverse de la oficina se sepa dónde está cada pieza o cada orden de trabajo, en qué sector de la fábrica se encuentra y si está terminado o en proceso. Eso ya lo tenemos implementado. A partir de la segunda quincena de octubre vamos a saber qué pieza se está cortando, en qué momento, quién la cortó, a qué hora, cuánto tiempo se utilizó la

IRAOLA

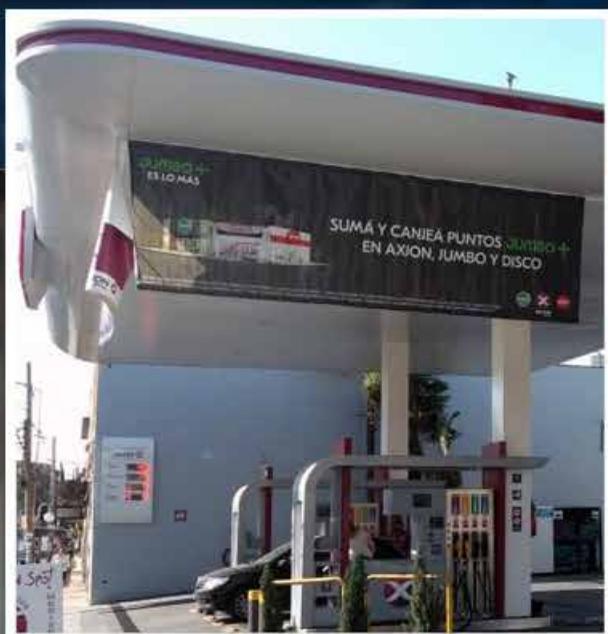
Innovando
en
construcción
desde 1959



Gallery



Cielorrasos metálicos
Carpintería de aluminio
Divisorios de baño
Steel Frame
Construcción en seco



ventas@iraolasrl.com.ar * (011) 4750-5662

www.iraolasrl.com.ar

máquina y dónde están las partes, cuando llega a las estanterías, cuando va a la zona de carga y sale a destino.

-¿Tienen logística propia?

- Sí, tenemos cinco camiones.

-Hablamos de una planta 4.0.

-A eso apuntamos. Yo creo que la anterior por su dinámica interna es un taller-fábrica, y pretendemos que la nueva sea una fábrica-empresa. La primera es más artesanal y compleja de llevarla adelante porque los diseños a fabricar a veces son únicos. Por ejemplo hicimos un mueble para Globant, que es un mostrador sillón de recepción y tiene 14 metros de largo, realmente un mueble muy complejo. Son dos conceptos diferentes de organización y tecnología que obedecen a épocas distintas. No obstante cuando esta nueva planta esté funcionando a pleno, nos abocaremos a darle un nuevo impulso a la otra planta.

Cuando todo el sistema esté implementado en esta nueva planta, recibiremos los planos del shop de una estación de servicio, en forma automática la consulta entra al stock y revisa existencia de materiales, partes, piezas, módulos. Si no hay alguno, detecta si están en proceso y cuándo estarán listos, con lo que se determina la fecha en que se puede entregar.

Hacia eso vamos porque hoy no hay otra manera de producir si no se optimizan los tiempos, los costos y todo el proceso. Todo es muy difícil y competitivo. Y para eso hay que estar preparados.
Roberto Luis Minoli para Asora





Limpeza y Reparación de Tanques

Limpeza por turbulencia. Retiro de residuos peligrosos con protocolo OPDS
Limpeza desde el interior del tanque. (Retiro de contaminantes)
Pulido y revestimiento con Epoxi (Remover y retirar todo oxido contaminante)
Pulido y revestimiento con Epoxi y tela, reparando todo tipo de pinchaduras
Instalación de tanques; surtidores; telemedición; rejillas anti derrame; etc
Reparaciones en general
Limpezas de derrames, mantenimiento de playones
NO ES limpieza Convencional, **ÚNICA EN EL PAÍS**



11 5152 6584



tan-naf_limpyinstdetanques@hotmail.com.ar



Es la primera inversión en midstream de la compañía en el país

Shell inauguró un oleoducto que ampliará la capacidad de transporte de petróleo en 125.000 barriles diarios



Shell Argentina anunció la puesta en marcha de un oleoducto con una capacidad de transportar hasta 125.000 barriles diarios de petróleo entre Sierras Blancas, en Neuquén, y Allen, en Río Negro.

El acto de inauguración del oleoducto contó con la presencia de la secretaria de Energía, **Flavia Royón**, quien afirmó que **"este oleoducto que hoy inauguramos incrementará sustancialmente la capacidad de transporte de petróleo desde Vaca Muerta a las refinerías y destinos de exportación. Es una obra que nos va a permitir dar vuelta nuestra balanza energética, ya que la producción que**



ROLITO

El hielo de los Argentinos



HIELO EN BOLSA

Redonhielo S.A. es el mayor productor de hielo Sudamericano, líder en producción y distribución. 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 para los Argentinos.

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.



Más de 30 años
juntos a vos!!



Nuevos Productos

Siempre estamos buscando lo mejor para nuestros clientes, por eso desarrollamos esta línea de productos con nuestro equipo especializado para ofrecerles mayor variedad cuando se trata del cuidado del vehículo



circule por ella podrá destinarse tanto al consumo interno como a la venta al exterior”.

El consorcio a cargo del proyecto está liderado por **Shell** con una participación del **60%**, acompañado por **Pan American Energy (25%)** y **Pluspetrol (15%)**, y busca incrementar la capacidad de evacuación de crudo de la zona sur de Vaca Muerta.



“El mayor desafío técnico de la cuenca en el corto plazo está en la evacuación de la

producción de nuestras operaciones. Con este proyecto, el primero de estas características con inversión privada, buscamos junto a nuestros socios hacer una contribución concreta al desarrollo de Vaca Muerta”, destacó **Ricardo Rodríguez**, presidente de Shell Argentina.

“Es además la primera inversión de midstream de Shell en el país. Estamos muy orgullosos y agradecidos de nuestro equipo y de las contratistas involucradas por la construcción de manera segura y en tiempo récord de la obra”, señaló.



SURTIGOM

Accesorios para Estaciones de Servicio
Industria; Transporte y Agro



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

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

La construcción, a cargo de Techint en asociación con la empresa local Sima, se hizo en un tiempo récord de nueve meses y empleó a más de **650** personas y alrededor de 50 contratistas y proveedores de materiales, en su mayoría de la región.

En este sentido, Royón expresó: ***"Es un día muy importante para el sector energético. Hago extensivas las felicitaciones del ministro Sergio Massa a Shell, a PAE y Pluspetrol, y a Techint, SIMA y los 50 proveedores y contratistas que trabajaron para terminar la obra en el tiempo récord de nueve meses con una inversión de US\$ 85 millones"***.

El ducto atraviesa más de **105 km** entre las provincias de Río Negro y Neuquén, y cuenta con 16 pulgadas de diámetro y una serie de innovaciones para medir y mitigar en tiempo real el impacto del proyecto.

La empresa líder en midstream, **Oldelval**, estuvo encargada de monitorear la puesta en marcha y será la operadora técnica del ducto.

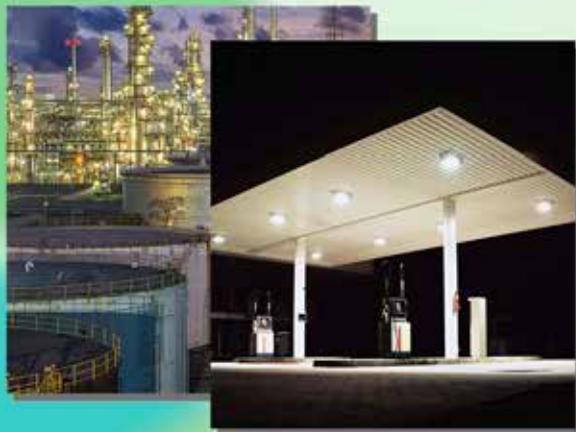
Por su parte, **Marcos Bulgheroni**, Group CEO de Pan American Energy, sostuvo que "la inauguración de este oleoducto es una clara muestra de coordinación de



SISTEMAS **LEDA**

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

políticas nacionales y provinciales que posibilitan las inversiones necesarias para el desarrollo de Vaca Muerta”.

“En los últimos años, PAE viene invirtiendo en forma sostenida en el midstream para evacuar la producción de la cuenca neuquina. Desde la industria y el Estado debemos seguir invirtiendo en gasoductos, oleoductos y terminales marítimas para liberar el potencial exportador del país”, afirmó.

Finalmente, destacó que la inauguración del oleoducto Sierras Blancas - Allen le permitirá a PAE evacuar la producción de sus áreas operadas Coirón Amargo Sureste (Case) y Aguada Cánepa.

“Participar de este proyecto es muy importante para nosotros dados los planes de desarrollo que Pluspetrol tiene para los próximos años en Vaca Muerta. Este ducto nos da la posibilidad de contar con más capacidad de transporte de líquidos y, así, seguir contribuyendo al crecimiento y desarrollo de la formación”, dijo Germán Macchi, Country Manager de Pluspetrol en Argentina.

El proyecto, afirma El economista, se enmarca dentro de la planificación de

desarrollo masivo de Shell Argentina en Sierras Blancas, Cruz de Lorena y Coirón Amargo Sur Oeste (Caso), donde la compañía tiene una capacidad de procesamiento instalada de 42.000 barriles de petróleo diarios entre sus plantas EPF y CPF.

Con el ducto **Sierras Blancas-Allen**, Shell Argentina cumple con su primera inversión **midstream** en sus 108 años de presencia en el país, siendo una obra clave dentro del esquema de producción de la compañía en Vaca Muerta, en la que invirtió **US\$ 500 millones** solo en 2022 y un total de **US\$ 2000** desde que produce petróleo no convencional en la zona.

Desde su ingreso en la cuenca,



KEFREN
WATER FINDING PASTE
FOR REFORMULATED & UNREFORMULATED FUELS
MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KOLOR KUT
WATER FINDING PASTE
MODIFIED
FOR REFORMULATED & UNREFORMULATED FUELS

GASOILA
All Purpose Water Finding Paste For All Fuels

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 cpassacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar



CONTROLADOR DE SURTIDORES



TELEMEDICIÓN DE TANQUES



INFLADORES CALIBRADORES

Lubricación
Despacho de aceite en islas
Enrolladores retráctiles
Compresores de aire
Estación de servicio móvil
Sistemas de Automatización

MIDEX

■ ■ ■ ● SOLUCIONES PRECISAS

Técnica Telcon SRL

www.midex.com.ar

Montenegro 187 - CABA
info@midex.com.ar



hace ya una década, la compañía lleva perforados más de **100** pozos y se consolidó como la **segunda productora de crudo no convencional** en Vaca Muerta.

Por qué es un día muy importante para el sector energético argentino, según Sergio Massa



"Hoy es un día muy importante para el sector energético argentino", dijo Sergio Massa sobre la obra. La inauguración del Oleoducto Sierras Blancas-Allen ***"permitirá incrementar la capacidad de evacuación de producción de las operadoras en la cuenca, que hoy limita el crecimiento de escala en los proyectos"***, señaló.

Control y Medición de:

- ✓ Seguridad en pararrayos
- ✓ Ruidos y vibraciones
- ✓ Puesta a tierra
- ✓ Protección catódica
- ✓ Niveles de Iluminación

CONTEGAS 

Consultores en Energía
Gas - Combustibles - Biocombustibles

Hipólito Yrigoyen 1530 Piso 13 "B" Tel/Fax: +54 11 5032-9104 (C1089AAD) Capital Federal
contegas.com / info@contegas.com

 54 9 11 6586 7555

PGS

PASTORINO

GLOBAL SERVICES S.A.

— 70 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



NUEVAS LUMINARIAS

LED

DESARROLLO PARA
ESTACIONES DE SERVICIOS,
COMBUSTIBLES
LÍQUIDOS Y GNC.



REPRESENTANTES OFICIALES

OPW
FUELS EQUIPMENT SYSTEMS

LC
CONTROL

CORKEN

CIBACON

BOMBAS
TRIEF

Wiggins

FEDERAL PROCESS
CORPORATION

COXREELS

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

Y-TEC desarrollará la primera planta de celdas y baterías de litio de Latinoamérica



YPF Tecnología y Livent firmaron un acuerdo, la empresa de EEUU suministrará carbonato de litio, que abastecerá a UNILIB, la instalación que Y-TEC pondrá en marcha en conjunto con la Universidad Nacional de La Plata.

Y-TEC, YPF Tecnología S.A., empresa argentina de investigación y desarrollo para la industria energética, realizó un acuerdo de colaboración con **Livent**, compañía estadounidense pionera en la producción de litio en el país, para el suministro de **carbonato de litio**, que abastecerá a **UNILIB**, la primera planta de desarrollo

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

tecnológico de celdas y baterías de Latinoamérica, que Y-TEC pondrá en marcha en conjunto con la **Universidad Nacional de La Plata**.

“En breve pondremos en marcha UNILIB y comenzaremos a producir las primeras celdas de baterías de ion litio en el país. Es importante para nosotros contar con el carbonato de litio para hacer realidad un emprendimiento que tiene más de 12 años de investigación científica. También ya estamos transfiriendo el conocimiento desarrollado a las provincias, entre ellas Catamarca, y las primeras celdas serán producidas con carbonato de litio catamarqueño”, dijo Roberto Salvarezza, Presidente del Directorio de Y-TEC.

“En breve pondremos en marcha UNILIB y comenzaremos a producir las primeras celdas de baterías de ion litio en el país” (Salvarezza)

Mediante este acuerdo, Livent suministrará a Y-TEC la cantidad de carbonato de litio necesaria para la puesta en marcha de UNILIB.

“Creemos que esta asociación con Y-TEC continuará posicionado a Livent como un contribuyente clave para el crecimiento de la energía limpia en Argentina y nuestro compromiso de apoyar al desarrollo de una industria nacional de almacenamiento de energía”, expresó Paul Graves, Presidente y CEO de Livent.

“Durante casi ocho décadas, Livent se ha asociado con sus clientes para entregar energía al mundo de manera segura y sustentable. Como el mayor

infoestación

infoestacion.com.ar

**La información del sector
en un solo sitio**

ie

SEGUINOS EN NUESTRAS REDES





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**

productor de litio en Argentina, y junto con nuestro equipo en el país, nuestra empresa continúa aumentándola producción de litio de alta calidad que nuestros clientes necesitan. E Y-TEC es un claro ejemplo de lo que se puede lograr", agregó el directivo de la productora de litio.

Además se destacó que en paralelo y como parte de esta apuesta conjunta, la compañía creada por YPF y el Conicet trabajará para que el producto entregado por Livent sea destinado a proyectos de desarrollo y fomento con impacto (directo o indirecto)



en la Provincia de **Catamarca**, sede de las operaciones de Livent desde hace más de **25 años** e integrante clave de la **Mesa de Litio, junto con Jujuy y Salta.**

“Creemos que esta asociación con Y-TEC continuará posicionado a Livent como un contribuyente clave para el crecimiento de la energía limpia en Argentina” (Graves)

“Estamos muy orgullosos de continuar trabajando junto a Livent para el beneficio de nuestra provincia y el sector energético del país, debido a que se trata de la primera empresa productora de carbonato de litio en Catamarca, y una de las mayores generadoras de empleo del sector privado. Estamos seguros de que esta alianza será clave para impulsar la industrialización del mineral en la Argentina”, expresó Raúl Jalil, Gobernador de la Provincia de Catamarca.

La firma de convenio, detalla Infobae, tuvo lugar en Torre Madero de YPF y del encuentro participaron el Presidente del Directorio de Y-TEC, Roberto Salvarezza; Hernán Letcher, Vicepresidente de YPF Litio; José Ignacio Costa, Director de Asuntos Corporativos de Livent; Luciano Mancuso, Director de Operaciones de Livent; Marcelo Murúa Palacio, Ministro de Minería de la Provincia de Catamarca; Karina Veras, funcionaria de la sección económica responsable en temas de minería de la Embajada de Estados Unidos en Argentina; y representantes de Asuntos Gubernamentales de AmCham Argentina (Cámara de Comercio de los Estados Unidos en Argentina).

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

Axion energy vuelve a acompañar al tenis en la Argentina

La firma auspició el Córdoba Open que se realizó del 4 al 12/2; y hasta el 19, apoyará al Argentina Open 2023 en el Buenos Aires Lawn Tennis Club.



Axion energy vuelve a acompañar desde lo más alto a los deportistas que participarán del torneo de tenis **Argentina Open 2023**. Esta temporada, la marca líder en combustibles, estuvo presente en el **Córdoba Open** que se desarrolló en el predio del Polo Deportivo Kempes del 4 al 12 de febrero; y durante esta semana, **hasta el 19 de febrero, estará en el Buenos Aires Lawn Tennis Club.**

Por sexto año consecutivo, **Axion energy es sponsor platino** del torneo de tenis más importante que se realiza en el país en época de verano. Este año

entre los competidores más destacados del ATP 2023 se encuentra el campeón argentino 2021, **Diego "Peque" Schwartzman**; el español **Carlos Alcaraz**; el inglés **Cameron Norrie**; el italiano **Lorenzo Musetti**; entre otras figuras relevantes de este deporte. En tanto, en el Córdoba Open, que finalizó el domingo pasado, **Sebastián Báez** fue quien se destacó en la competencia consagrándose campeón del ATP tras imponerse ante Federico Coria en la final.

En esta oportunidad, Axion energy cuenta con el foodtruck de **Parada Sanguchera**, propuesta gastronómica que crearon junto a Lele Cristóbal en las tiendas **Spot!**, donde la premisa es brindar sándwiches frescos con fiambres y conservas gourmet, ricos y de calidad. Este verano, el truck comenzó a rodar por diferentes puntos turísticos del país y ahora, hace una parada especial en el Buenos Aires Lawn Tennis Club para que los asistentes puedan degustarlos.

Esta nueva competencia suma la 23ª temporada en forma consecutiva en el ATP Tour: el circuito que se lleva a cabo durante el año en más de **30 países**, donde hay más de 60 torneos, y en el que participan los mejores tenistas del mundo. Por su parte, el **ATP 250 Córdoba Open**, en su quinta edición, fue nuevamente la primera parada del Tour Latino sobre polvo de ladrillo.



CERTIFICACIÓN
DE EQUIPAMIENTO
PARA USO EN
ATMÓSFERAS EXPLOSIVAS
BUREAU VERITAS
PROVEE ACCESO
AL MERCADO GLOBAL.



Contáctenos:
bvarg.gas@bureauveritas.com
+54 11 4000-8084
www.bureauveritas.com.ar

CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS,
EQUIPAMIENTO Y RECINTOS.
ENSAYOS Y CAPACITACIÓN





En este 2023, Axion energy estará presente con toda la energía de **Quantium**, su combustible premium que limpia el 100% del motor en sólo dos tanques y rinde más kilómetros por litro, lo que garantiza un gran desempeño del motor del auto y la optimización de su consumo.

20 AÑOS DE
experiencia
avalan nuestra gestión

CONTEGAS 

Consultores en Energía
Gas - Combustibles - Biocombustibles

- ✓ Estaciones de Servicio
- ✓ Sólo Líquidos, sólo GNC y Duales
- ✓ Tasamos
- ✓ Compramos
- ✓ Vendemos



Hipólito Yrigoyen 1530 Piso 13 "B" Tel/Fax: +54 11 5032-9104 (C1089AAD) Capital Federal
contegas.com / info@contegas.com



54 9 11 6586 7555

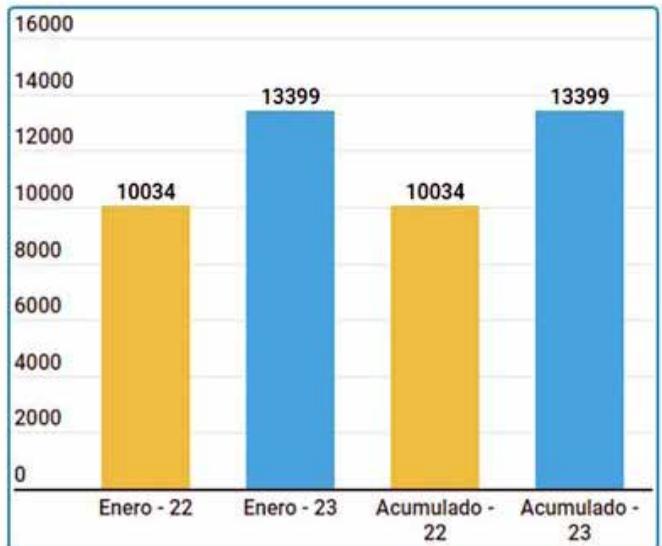
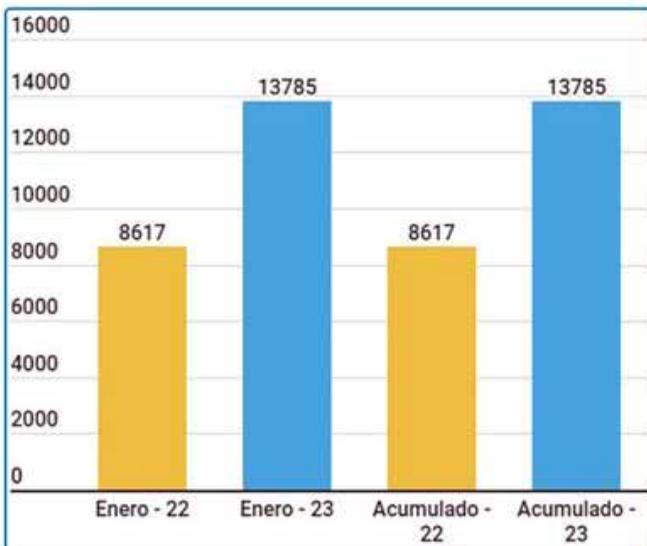
ADEFAs				
Asociación de fábrica de automotores				
Ventas a Concesionarios				
Período	2022	2023	Dif. Absoluta	Dif. Relativa
Enero	20.147	22.112	1.965	9,8%
Sub Total	20.147	22.112	1.965	9,8%
Febrero	25.432			
Marzo	33.827			
Abril	30.861			
Mayo	33.730			
Junio	37.236			
Julio	29.432			
Agosto	29.171			
Septiembre	34.605			
Octubre	33.087			
Noviembre	35.212			
Diciembre	33.517			
TOTAL	376.257	22.112		

ADEFAs PRODUCCIÓN 2023 POR SEGMENTO

	ene-22	ene-23	Var. %	Acumulado 2022	Acumulado 2023	Var. %
Automóviles	8.617	13.785	60,00%	8.617	13.785	60,00%
Utilitarios	10.034	13.399	33,50%	10.034	13.399	33,50%
Total	18.651	27.184	45,80%	18.651	27.184	45,80%

Automóviles

Utilitarios

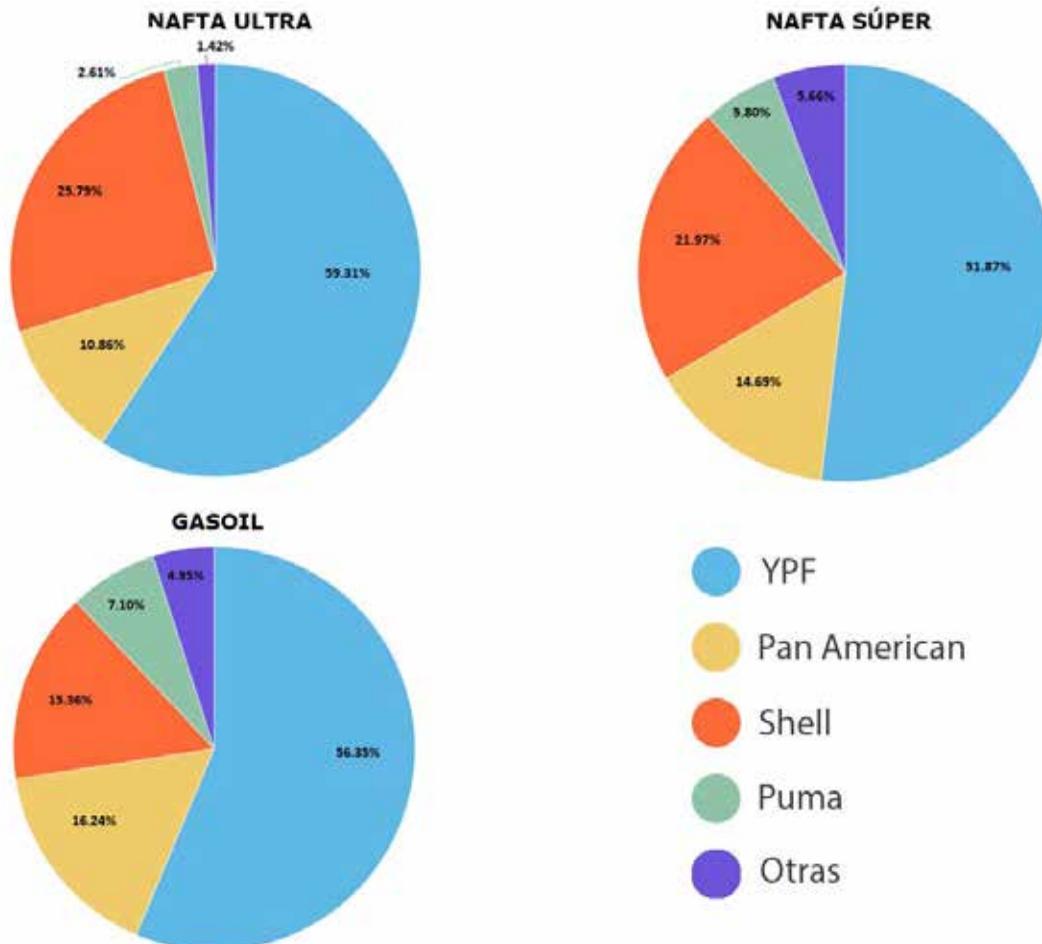


VENTAS al MERCADO de COMBUSTIBLES LIQUIDOS			
(Año 2021 / 22)			
Metros cúbicos			
Mes	Gas Oil	Nafta Grado 2 (Súper)	Nafta Grado 3 (Ultra)
Enero - 22	1126392	565816	248864
Febrero - 22	1089419	541550	240462
Marzo - 22	1228473	593452	244286
Abril - 22	1308212	576283	230974
Mayo - 22	1280778	567854	217749
Junio - 22	1242431	575160	219189
Julio - 22	1279729	601062	232054
Agosto - 22	1261430	607680	232473
Septiembre - 22	1215674	597313	223839
Octubre - 22	1202041	616635	234994
Noviembre - 22	1237393	606239	227518
Diciembre - 22	1266215	658090	248537

Fuente: Secretaría de Energía

Ventas de combustibles líquidos al mercado por petrolera

Fuente: Secretaría de Gobierno de Energía

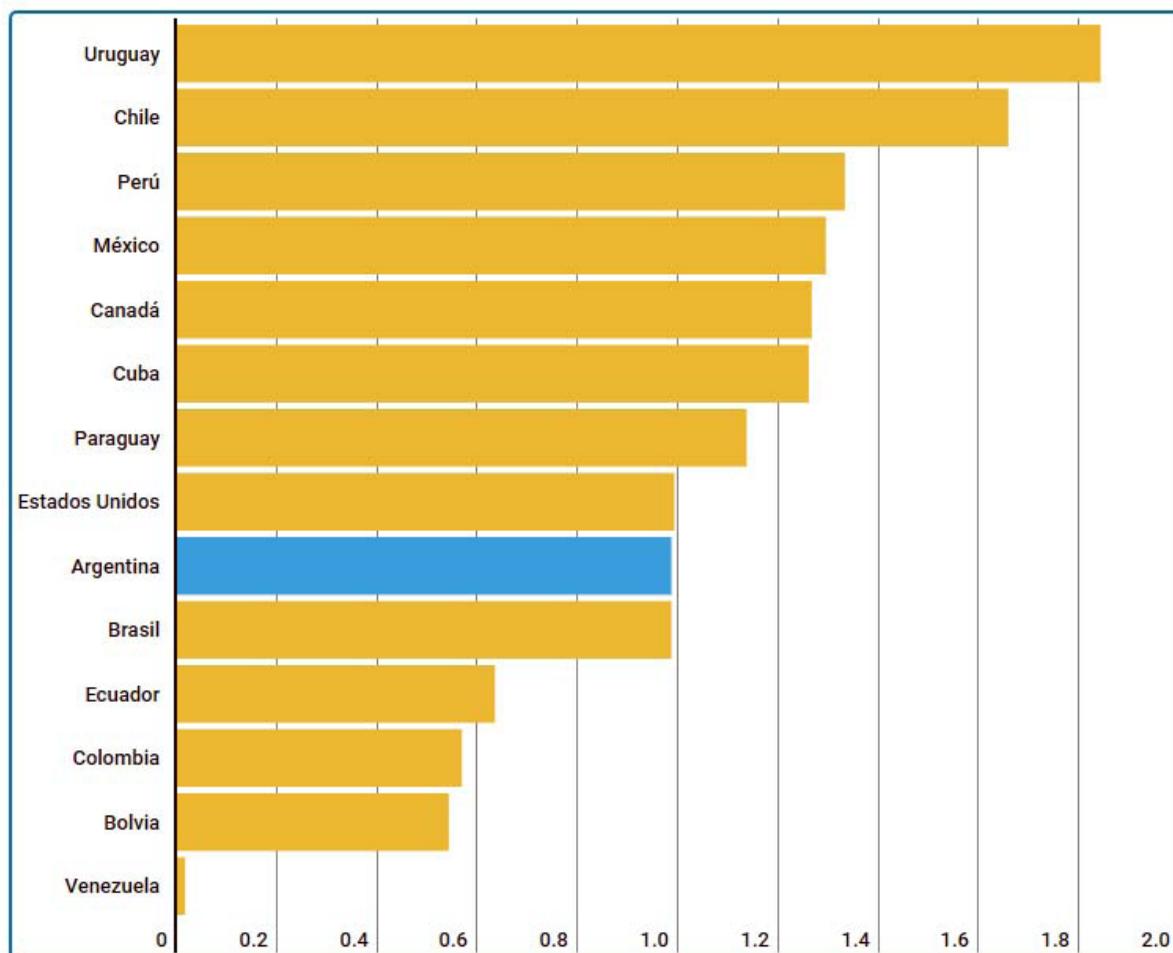


ESTACIONES DE SERVICIO POR BANDERA

Bandera	PROVINCIA																						Totales		
	Buenos Aires	Capital Federal	Catamarca	Chaco	Chubut	Córdoba	Corrientes	Entre Ríos	Formosa	Jujuy	La Pampa	La Rioja	Mendoza	Misiones	Nariquín	Río Negro	Salta	San Juan	San Luis	Santa Cruz	Santa Fe	Santiago del Estero		Tierra del Fuego	Tucumán
AXION	215	32	6	9	25	64	8	24	6	3	5	3	10	19	8	15	4	4	13	13	60	14	2	5	567
BLANCA	241	9	8	16	20	167	26	85	8	10	60	8	34	8	9	11	13	17	9	3	200	22	1	19	1004
DAPSA S.A.	56	2	1	8	0	18	3	6	3	0	0	3	19	4	0	0	0	1	2	0	22	4	0	2	154
EG3 S.A.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ESSO PETROLERA ARGENTINA SRL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GULF	37	3	0	1	0	14	0	5	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3	2	0	17	2	0	2	87
OIL COMBUSTIBLES S.A.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
PAMPA ENERGÍA S.A.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PETROBRAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PUMA	171	9	0	2	6	36	9	21	0	1	8	0	2	0	8	22	0	3	2	0	33	5	0	1	339
REFINOR	0	0	3	3	0	0	0	0	0	6	0	8	0	0	0	0	16	0	0	0	0	7	0	35	78
REFIPAMPA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SHELL C.A.P.S.A.	365	58	3	23	0	102	24	41	6	6	9	6	19	24	7	6	5	7	6	0	91	15	0	20	843
SOL PETROLEO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
YPF	542	74	15	34	35	184	36	55	16	21	23	18	88	48	41	43	45	28	25	28	119	25	10	38	1591
GNC	215	54	2	0	1	73	1	31	0	19	3	1	54	0	9	6	16	10	7	0	41	13	1	26	583
GLPA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VOY	9	1	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	2	0	1	0	0	2	0	0	0	18
Totales:	1851	242	38	96	87	658	107	268	39	66	111	47	228	103	82	105	99	74	66	44	585	107	14	148	5265

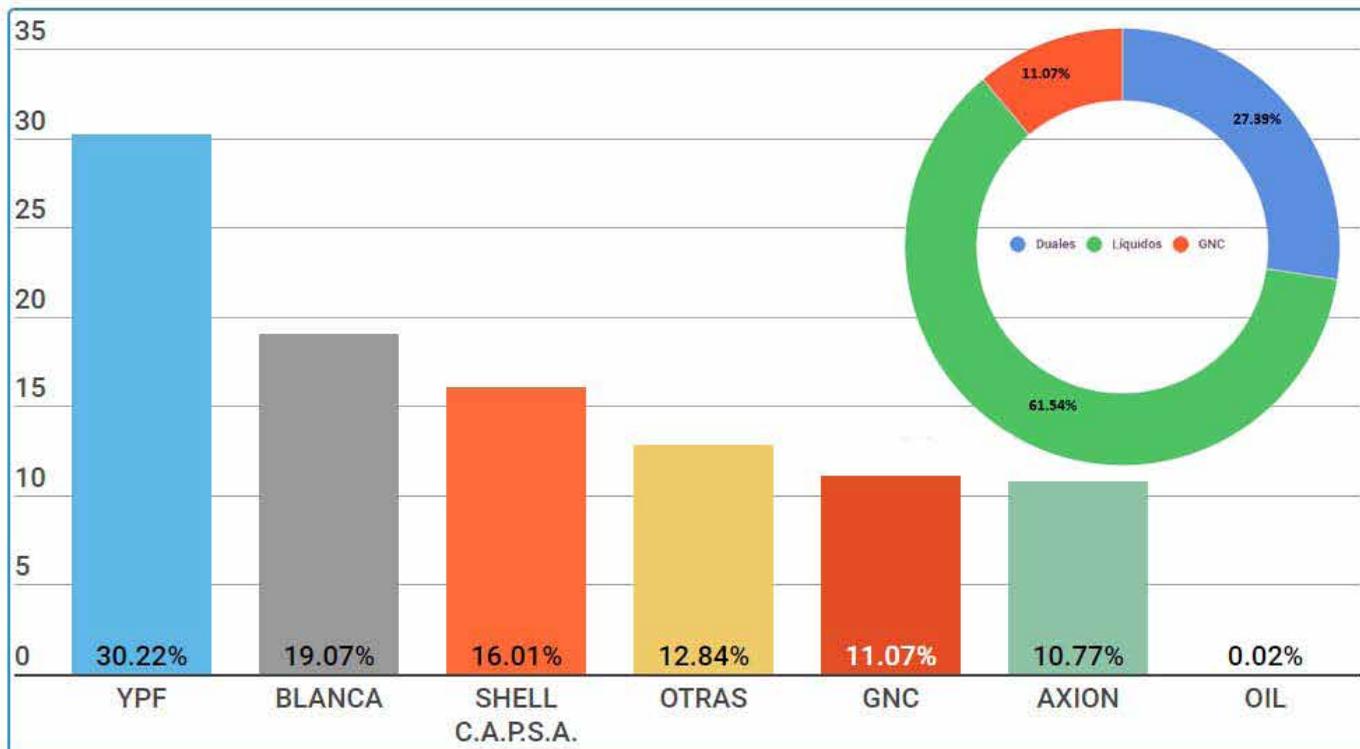
Fuente: Secretaría de Energía - Tipo de negocio: Estación de Servicios - Canal de Comercialización: Al público - AÑO 2023

Litro de nafta a precio dólar

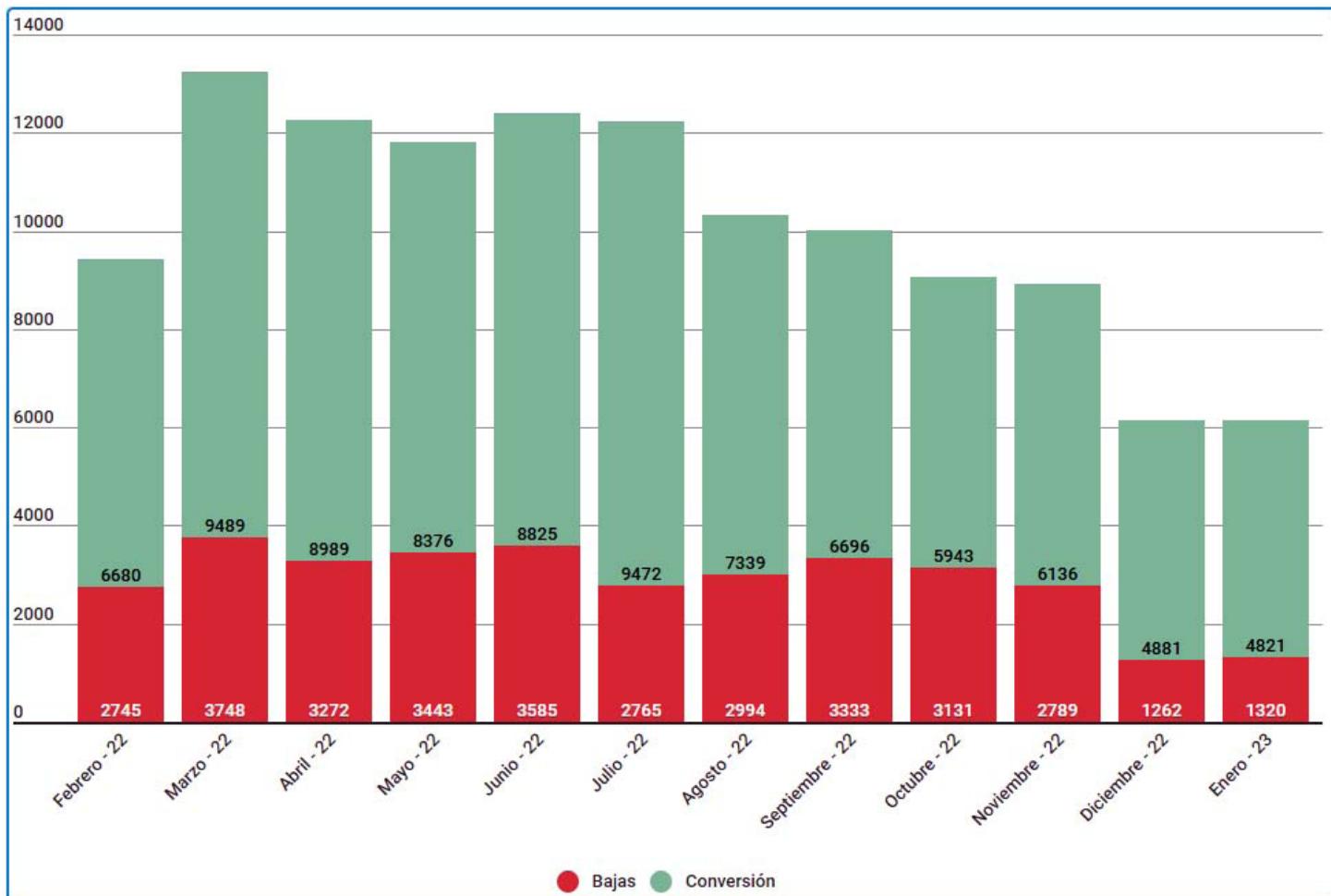


Fuente: globalpetrolprices.com

Estaciones de servicio por bandera



Relación Bajas - Conversiones



SUJETOS del SISTEMA de GNC

Enero 2023

Provincia	Vehiculos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	834222	888	61	22	454
Capital Federal	37559	107	12	4	53
Catamarca	9674	14	0	1	3
Chaco	244	0	0	0	0
Chubut	1023	2	0	0	2
Córdoba	292522	305	30	13	170
Corrientes	780	1	0	0	1
Entre Ríos	42585	66	4	2	43
Formosa	151	0	0	0	0
Jujuy	24765	38	4	2	13
La Pampa	4122	13	1	1	5
La Rioja	3509	9	1	1	1
Mendoza	117051	154	10	6	103
Misiones	187	0	0	0	0
Neuquén	3324	13	1	1	7
Río Negro	7775	22	1	1	10
S. del Estero	19751	44	3	2	8
Salta	45078	56	4	3	16
San Juan	35974	41	2	2	19
San Luis	36098	31	4	3	11
Santa Cruz	287	0	0	0	0
Santa Fe	144616	143	20	9	102
T. del Fuego	604	1	0	0	1
Tucumán	69655	102	5	4	25
Total País	1731556	2050	163	77	1047

PECs: Productores de Equipos Completos

CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros

TdM: Talleres de Montaje

OPERACIONES de VEHICULOS a GNC

2021/ 2023

Mes	Bajas	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
nov-21	3196	10140	4925	141811	32130
dic-21	2591	8604	4845	164212	33921
ene-22	2502	6602	3900	112264	27651
feb-22	2745	6680	4089	102320	27358
mar-22	3748	9489	5152	126724	34785
abr-22	3272	8989	5043	108708	32028
may-22	3443	8376	5426	101932	32172
jun-22	3585	8825	6131	110300	34277
jul-22	2765	9472	5758	123921	35392
ago-22	2994	7339	5453	142129	36391
sep-22	3333	6696	5205	130619	34603
oct-22	3131	5943	4412	122898	31673
nov-22	2789	6136	4526	126350	33725
dic-22	1262	4881	4558	152254	34433
ene-23	1320	4821	4705	116094	36756

Fuente: ENARGAS

El sexo de los ángeles

Una de las más lamentables carencias de información que han padecido los hombres y mujeres de todas las épocas, se relaciona con el sexo de los ángeles. El dato, nunca confirmado, de que los ángeles no hacen el amor, quizá signifique que no lo hacen de la misma manera que los mortales.

Otra versión, tampoco confirmada pero más verosímil, sugiere que si bien los ángeles no hacen el amor con sus cuerpos (por la mera razón de que carecen de los mismos) lo celebran en cambio con palabras, vale decir con las adecuadas.

Así, cada vez que **Ángel y Ángela** se encuentran en el cruce de dos transparencias, empiezan por mirarse, seducirse y tentarse mediante el intercambio de miradas que, por supuesto, son angelicales.

Y si Ángel, para abrir el fuego, dice: "Semilla", Ángela, para atizarlo, responde: "Surco". Él dice: "Alud" y ella, tiernamente: "Abismo".

Las palabras se cruzan, vertiginosas como meteoritos o acariciantes como copos.

Ángel dice: "Madero". Y Ángela: "Caverna".

Aletean por ahí un Ángel de la Guarda, misógino y silente, y un Ángel de la Muerte, viudo y tenebroso. Pero el par amatorio no se interrumpe, sigue silabeando su amor.

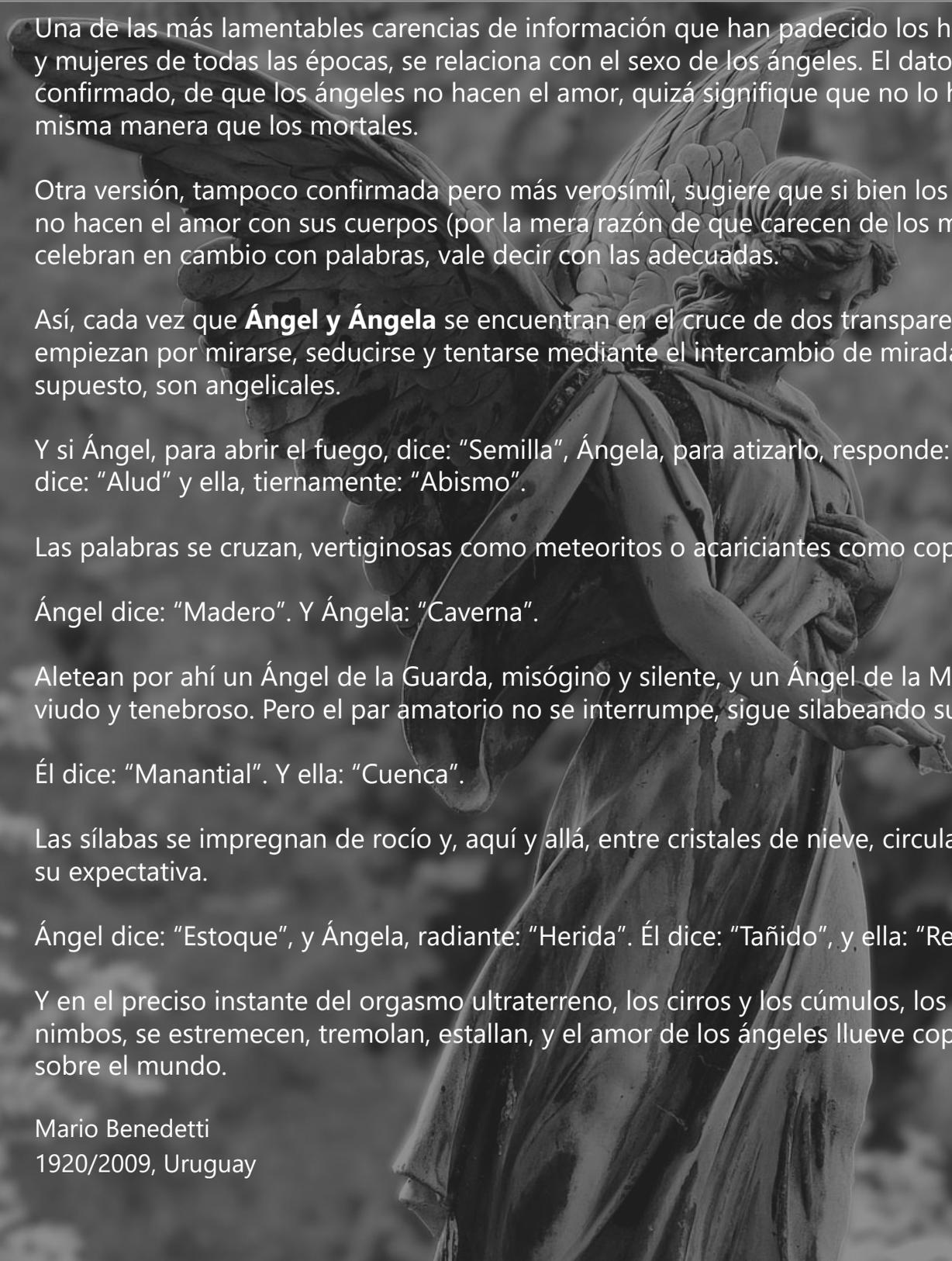
Él dice: "Manantial". Y ella: "Cuenca".

Las sílabas se impregnan de rocío y, aquí y allá, entre cristales de nieve, circulan el aire y su expectativa.

Ángel dice: "Estoque", y Ángela, radiante: "Herida". Él dice: "Tañido", y ella: "Rebato".

Y en el preciso instante del orgasmo ultraterreno, los cirros y los cúmulos, los estratos y nimbos, se estremecen, tremolan, estallan, y el amor de los ángeles llueve copiosamente sobre el mundo.

Mario Benedetti
1920/2009, Uruguay



Saeco

La marca líder de las máquinas de café

www.saecoprofessional.com.ar

Máquinas para oficinas, Vending y HoReCa



Aulika Top



PR SE 50



Area OTC



Profesional. Superautomática. Vending y para oficinas grandes, medianas y pequeñas

Una máquina para cada necesidad...

Av. Segurola 1837 (1407) CABA – Argentina info@evocagroup.com.ar +54 11 4639-4300

Evoca Sudamérica S.A.

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



● Carreteles



● 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