

Año 9 • N° 49 • 2015 • Publicación Bimestral • Distribución Gratuita

Novedades, Productos y Servicios para el Gerenciamiento de las Estaciones de Servicio

AXION Y EL REPUNTE DEL MERCADO EN 2015

- >> ADIÓS AL PADRE DEL GNC
- >> PAGO ELECTRÓNICO EN ESTACIONES DE SERVICIO
- >> LA COMUNICACIÓN ENTRE JEFES Y EMPLEADOS
- >> ESCLAVOS DEL TIEMPO



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



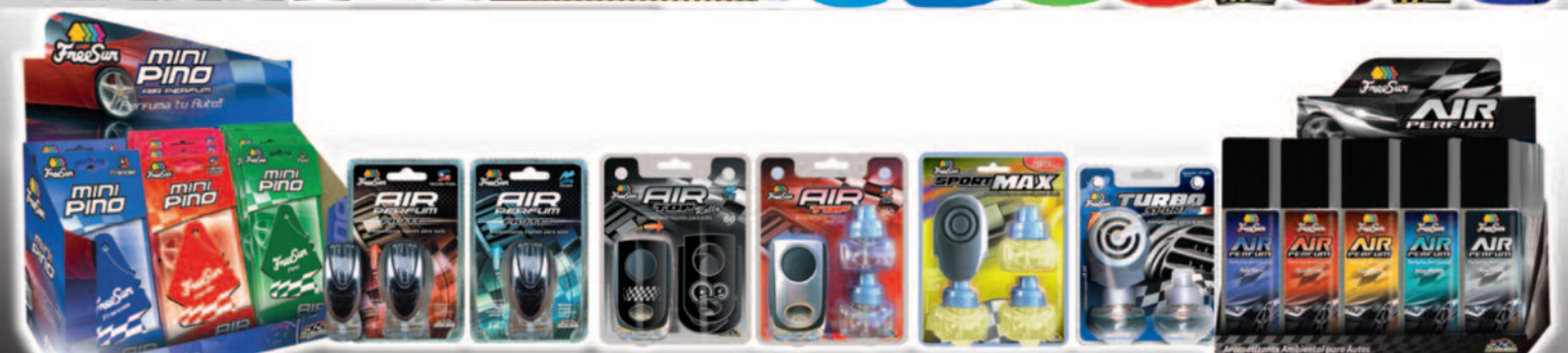
www.bardahl.com.ar • Seguíenos en 



SILISUR

RD90

Líder en Cosmética y Mantenimiento para el auto



Seguinos en  www.facebook.com/tuautomerecelomejor
Ruta Nac. n°8 km 40,500 (B1660HDM) José C. Paz, Provincia de Buenos Aires, Argentina. Tel: (+54) 2320-620800 líneas rot. Tel fax: (+54) 2320-555799



www.probusol.com.ar



Toda la línea Black para el Vending y Silver para Profesional



*Una máquina para cada necesidad, ya sea automática,
manual, Vending o profesional*

Nuestra Visión: Ser la compañía de preferencia en la provisión de máquinas expendedoras y de café express, por la cercanía y satisfacción de nuestros clientes, la permanente innovación tecnológica, representando los valores y objetivos corporativos.



saecoargentina@saeco-arg.com.ar



Vedia 3892 Capital (al lado del Shopping DOT)

(0054) 11 4546 7755

Comercialización y realización integral

GRUPO FAROS S.R.L.:

Telefax: (54-11) 4760 - 7419

E-mail:

estacionactual@grupofaros.com

DIRECTOR COMERCIAL:

Lic. Javier I. Flores.

DIRECTOR GENERAL DE REDACCIÓN:

Enzo Nuvolari

DIRECTOR PERIODÍSTICO Y FOTOGRAFÍA:

Jorge Didiego

REDACTOR:

Alejo Flores

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN:

cergraf@yahoo.com.ar

PROPIEDAD INTELECTUAL EN TRÁMITE

La Revista ESTACION ACTUAL es una publicación que se edita 6 veces al año. Su distribución es gratuita y estrictamente dirigida a los propietarios de Estaciones de Servicios de todo el país, como así también a Organismos Oficiales y Gubernamentales, Cámaras Nacionales y Latinoamericanas, Compañías Petroleras y Empresas vinculadas al sector. Cuando en un texto se mencionan marcas o firmas comerciales, es exclusivamente para informar al lector, pues la publicación está sujeta a tarifa y se realizan en espacios destinados a tal fin. El contenido de las notas publicadas, no representa necesariamente la opinión de la Dirección de la Revista, por consiguiente son de exclusiva responsabilidad de los autores. La reproducción total o parcial del contenido de la Revista está permitida, siempre que se mencione la fuente.

SUMARIO

ADIOS AL PADRE DEL GNC, ADIOS AL AMIGO.....	6
AXION Y EL REPUNTE DEL MERCADO EN 2015.....	12
LAS ESTACIONES DE SERVICIO QUE NO ACEPTEN PAGOS EN DÉBITO O CRÉDITO PODRÁN SER CLAUSURADAS POR LA AFIP	16
SOLO LOS BUENOS ADITIVOS HACEN..... SENTIR LA DIFERENCIA AL CONDUCTOR	18
ESCLAVOS DEL TIEMPO.....	20
LA COMUNICACIÓN ENTRE JEFES Y EMPLEADOS.....	24
RB COMBUSTIBLES PROVINCIA DE FORMOSA	26
ESTACIÓN DE SERVICIO EL CEIBO.....	32
MINIMERCADOS Y SURTIDORES, UN MARIDAJE QUE SE CONSOLIDA	34
MÁS COMPRESORES GALILEO PARA EL SHALE GAS DE VACA MUERTA.....	36
MAS VALE PREVENIR QUE CURAR.....	40
LOS SURTIDORES MUEREN DE PIE.....	42
LO BARATO SIEMPRE ES MÁS CARO.....	46
LA ESTACIÓN DE SERVICIO FAMILIAR..... Y LOS CONFLICTOS ENTRE HEREDEROS	50
POR LA RUTA, LIMPITO.....	54
ESTRATEGIAS PARA RETENER EMPLEADOS MOTIVADOS	56

A.R.Y.E.S. SRL
INGENIERIA EN COMBUSTIBLES

- Proyectos
- Bombas y cañerías
- Instalación de Tanques
- Habilitaciones S.E.N.
- Monitoreo de pérdidas
- Telemedición de Tanques
- Montajes Industriales
- Mantenimiento Integral
- Ensayos de Hermeticidad
- Montaje de Grupos Electrógenos
- Reparación de Pavimentos

BUSCANOS EN

f t in 8+ YouTube

www.aryesargentina.com.ar

www.aseaargentina.com.ar

LA COMBINACIÓN PERFECTA
MANO DE OBRA ESPECIALIZADA + PRODUCTOS DE PRIMERA CALIDAD

www.aseaargentina.com.ar

asea
FRANQUEO DE ESTACIONES

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE

BERUTTI
ECOFLUX

GOOD YEAR

Berutti 1853 (1826) Banfield
(011) 4242-6837 / 240*1167
Info@aryesargentina.com.ar



GASTAB

COMBUSTIBLES



DISTRIBUCIÓN DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES

La solución en el abastecimiento de combustible, y lubricantes acorde a las necesidades de cada cliente. Ud. puede optar por la compra de combustible en cantidades reducidas, fraccionadas a partir de los 200 lts. y hasta los 5000 lts.

Trato personalizado y ajustado a las necesidades operativas y comerciales del cliente (horarios, zona de entrega, etc). Los clientes pueden elegir dónde descargar el producto. Se entrega las 24hs los 365 días del año. Además contamos con un servicio de entrega ante emergencias con tiempo de respuesta en la entrega de 6 horas.

Los productos que se comercializan cuentan con el aval de PETROBRAS, entregados a la empresa con certificado de CALIDAD CONTROLADA.

En GASTAB SA siempre hay stock, puesto que contamos con grandes capacidades en nuestros depósitos y nuestras cuatro Estaciones de Servicio.

seguinos en:  



**VENTA DE COMBUSTIBLE ONLINE LAS 24HS. DEL DÍA
DESDE NUESTRA PÁGINA WEB: www.gastab.com.ar**

**GASTAB S.A. Sede Central Tablada: tel.: 4454-7773 Sede C.A.B.A. Tel.: 4432-4972
Sede Avellaneda Tel.: 4201-4932 / info@gastab.com.ar
Mesa de Pedidos Tel.: 4652-1291/4454-7773 // pedidos@gastab.com.ar**

ADIOS AL PADRE DEL GNC, ADIOS AL AMIGO



La partida de entre nosotros de Fausto Maranca, nos quitó a un amigo, nos dejó sin el fundador y expresidente de GNC Galileo (hoy Galileo Technologies), líder de la industria argentina del gas natural vehicular desde sus comienzos y un referente a nivel mundial por su vasta experiencia y conocimientos.

Un ser humano honorable, un ser muy querido y padre del GNC como combustible vehicular, Fausto Maranca nos deja un legado imborrable para todos los actores del sector de los combustibles. Siempre recordaremos a Fausto, con sumo respeto y cariño por ser, un ser humano como pocos y un ejemplo de pasión, trabajo y honestidad.

Alguien que siempre atendía su teléfono ante un llamado. Una cálida voz que brindaba un consejo paternal y confiable, y no dejaba de brindar su saludo y su tiempo, en cualquier evento, encuentro, y aún estando muy ocupado en ese momento.

Mensajes de reconocimiento

"Realmente me faltan las palabras para describir el pesar por la partida de quien fue además de un profundo amigo, el iniciador de nuestra empresa, de nuestra actividad de GNC en el país y alguien que marcó con su pasión, su honestidad y su calidad humana la vida de muchos de nosotros, especialmente la mía."

Osvaldo del Campo, CEO de Galileo Technologies

"Hemos perdido un luchador incansable que transito los caminos del GNC desde el principio mismo, con la misma convicción y tenacidad con la que por muchos años ha peleado con la enfermedad que finalmente cobro su vida. Reconocido por todos los integrantes del GNC en la argentina, desde la principal empresa hasta la estación más remota perdida en el interior, dos veces galardonado como NGV Champion, deja en todos nosotros un vacío, que solo la perspectiva del tiempo permitirá ir siendo compensado con tantos recuerdos gratos de él, de su bonhomía, de su don de gentes. Mis respetos a toda la familia Galileo, y en especial a su esposa e hijos."

Presidente de la Cámara Argentina del Gas Natural Comprimido (CAGNC)

UNA HISTORIA QUE MERECE SER CONTADA POR SU PROTAGONISTA

"SOY FELIZ CREANDO, ASÍ EN LA MÚSICA COMO EN MI ROL DE EMPRESARIO"

Los orígenes

Nací en la ciudad italiana de Florencia en 1937, como Fausto María Luis Juan Rodolfo Benito Maranca, pero todos me dicen Fausto. Mi padre, Francisco, era doctor en Ciencias Económicas y trabajaba en el Instituto Geográfico Militar de Florencia. Él fue uno de los precursores de la aerofotogrametría, la ciencia que permite dibujar mapas de la superficie terrestre a partir de fotografías aéreas. Mi madre, María Luisa, era concertista de piano. Yo fui el menor de tres hermanos.

Mi infancia transcurrió en un entorno bucólico de arte y cultura, aunque en un marco signado por la Segunda Guerra Mundial. Mi tía era la administradora de los museos florentinos. Así que, hacia el final de la guerra, en plena retirada de los alemanes, nos mudamos durante un tiempo al Palazzo Pitti, uno de los palacios más bellos de Europa... claro que por ese entonces, ¡sin agua ni comida!

Mi infancia me marcó para ser un luchador y para aprender a evolucionar. Tras la guerra, mi padre fue contratado por el Instituto Geográfico Militar de la Argentina. Desembarcamos en el puerto de Buenos Aires un gélido diez de agosto del '48.

Los años de formación

En el '49, empecé a cursar sexto grado en la escuela Bartolomé Mitre de Olivos, y después seguí la secundaria en el Colegio Industrial Raggio, donde me orienté hacia la especialidad de electrónica. Tras mi graduación, conseguí mi primer trabajo como profesor de Tecnología en la Escuela Industrial de San Isidro. Mientras tanto, montaba mi propio taller de electrónica. Corría la década del '50, y había mucho por hacer, un ambiente propicio para alguien apasionado por crear como yo. No quise ir a la universidad. Preferí ser un autodidacta, y estudiar principalmente aquello que necesitaba para mi trabajo.

Mi taller pronto se convirtió en una pequeña empresa de equipos electrónicos orientados a las innovaciones audiovisuales. Un testigo vivo de esa actividad innovadora es el reloj electrónico de tiempo y temperatura instalado frente al Obelisco de Buenos Aires.

Continúa en la pag. 8



Compresores compactos, negocios grandes

Nuestros **Compresores de GNC Microbox** son intrínsecamente seguros y no necesitan estar rodeados por un búnker. Además, pueden integrar sistema de almacenamiento de GNC, planta reguladora de presión, tablero eléctrico y puente de medición en un único equipo. Por eso ocupan pocos metros y hasta pueden ser instalados en altura, dejando más espacio disponible para surtidores y servicios para sus clientes.



Para mayor información, llámenos al **+54 11 4712-8000**
o sigámonos en: **www.galileoar.com**



GALILEO
Technologies

En los '60, colaboré en distintos proyectos vinculados con la aerofotogrametría en empresas y entidades en que mi padre oficiaba de consultor. Participé, entre otros, en las actividades de cartografía de la provincia de Misiones y de la Ruta 40 en Santa Cruz.

Pero finalmente mi interés por la electrónica me llevó a buscar trabajo en Galileo Argentina, una empresa por entonces dedicada a la fabricación de medidores eléctricos, de gas y accesorios para equipos electrónicos.

Galileo Argentina

Entré a Galileo en el '70, como técnico electrónico en metalmecánica de precisión. En sus talleres, desarrollé un cambiadiscos para LPs y una serie de equipamientos electrónicos de control de producción. Con el tiempo, fui asumiendo mayores responsabilidades. Primero, Gerente de Marketing. A fines del '79 pasé a ser Gerente de Desarrollo. Mi responsabilidad consistía en generar nuevos negocios para Galileo, que por entonces se había convertido en una filial de la poderosa firma Westinghouse de los Estados Unidos.

Uno de los proyectos que concreté fue la creación de Galileo La Rioja, dentro del marco de la Ley de Promoción Industrial.

Corría 1981, plena época de Martínez de Hoz. Mientras en todo el país cerraban fábricas, yo seguía apostando por la producción nacional. Concluida la puesta en marcha, el siguiente proyecto fue el nacimiento de la industria del GNC.

Una visita oficial

Al poco tiempo del regreso de la democracia, el presidente Alfonsín, visitó La Rioja, por ese entonces gobernada por Carlos Menem. Desde Galileo Argentina, yo estaba impulsando un proyecto para que los vehículos del país comenzaran a funcionar en base a GNC. El concepto había nacido en la Italia de posguerra, como respuesta a la escasez de combustibles líquidos.

Aquella tecnología podía generar grandes beneficios para la Argentina, gracias a sus abundantes yacimientos de gas. Era la posibilidad de tener transporte económico y reducir la dependencia respecto de las importaciones de gasoil. Aunque, para que estos beneficios se concretaran, era necesaria una serie de modificaciones en el marco legal.

En mi rol de vicepresidente de Galileo, en primer lugar, había que reformar las normas de seguridad para que permitiesen instalar estaciones de expendio en zonas urbanas. Dicha prohibición venía de los primeros tiempos del GNC en Italia, cuando aún la tecnología no era confiable. Pero después de años de avances técnicos en seguridad, ya no había que temer accidentes. En



segundo lugar, había que reactivar el apoyo oficial para lanzar el Plan Nacional de Sustitución de Combustibles Líquidos por Gas Natural, un proyecto iniciado por el gobierno militar, y demorado al asumir el gobierno democrático.

La visita de Alfonsín era la oportunidad dorada para mostrar a la máxima autoridad de la Nación que los vehículos a gas eran una alternativa viable. Para su visita a la Unión Industrial de la Rioja, institución de la cual era socio fundador, en Galileo Argentina acondicionamos un Ford Fairlane a gas.

Alfonsín fue invitado a conducirlo, e iba al volante. A su lado, Menem.

El vehículo no arrancaba porque estaba puesto el freno de mano. Cuando sacamos el freno, el coche salió velozmente. Alfonsín comentó: "¡Casi piso a un correligionario!". Menem, muy rápido, replicó: "Tenga cuidado, doctor. Si pisa el único correligionario que tiene, se queda sin nadie en La Rioja".

Vista de la planta de Galileo La Rioja, donde se fabricaban medidores de electricidad y de gas natural.

El nacimiento de una industria

Después de aquella visita, el GNC entró en una senda de veloz crecimiento.

La dos primeras estaciones del país, ubicadas en Córdoba y Madero y Amancio Alcorta y Luna, se inauguraron el 21 de diciembre del '84. Después vinieron muchas más. En el 2011, son aproximadamente dos mil. La punta de lanza para la expansión fueron los taxis, que empezaron a convertir sus unidades para economizar el costo del combustible utilizando Gas Natural, convertido a GNC. En esos días, Westinghouse sufrió un cambio societario en su casa matriz de los Estados Unidos. Y el negocio de gas de Galileo Argentina no entraba dentro de su nueva estrategia. Con un grupo de inversores, presentamos una propuesta y compramos la empresa. Así nació GNC Galileo, de la que fui presidente muchos años y ahora, en 2011, soy director ejecutivo.

Montamos una fábrica de compresores y de insumos varios para el GNC.

Nuestros productos cubren todo el espectro de las necesidades, desde la boca del pozo de gas hasta la estación de servicio, pasando por la conversión de vehículos, el transporte de gas mediante Gasoductos Virtuales (camiones que transportan GNC por carreteras a semejanza de los combustibles líquidos), grandes compresores para gasoductos troncales y una serie de equipamientos especiales, que abarcan también a la compresión del hidrógeno y el oxígeno.

Una de las limitaciones para la expansión del GNC a nivel mundial era la falta de infraestructuras de gasoductos de transporte y distribución del gas natural. Tradicionalmente, las estaciones de GNC necesitaban ubicarse cerca de un gasoducto para abastecerse de combustible. Donde no llegaba el gasoducto, no podía instalarse una estación.

Con los Gasoductos Virtuales se facilitó la llegada del GNC a muchos países del mundo, abarcando lugares donde antes hubiera sido imposible, ampliando así enormemente el mercado del GNC automotor o para cualquier otro requerimiento energético, industrias, redes de distribución residencial, y generación de energía.

GNC Galileo, hoy Desde sus comienzos a mediados de los '80, GNC Galileo experimentó un fuerte crecimiento. Actualmente, emplea a unas doscientas personas en forma directa en una fábrica de última generación, con un ejército de ingenieros que producen y prueban equipos de altísima precisión.

Dentro de Galileo se desarrolló toda la ingeniería para todos los equipos que se fabrican. Los equipos se exportan a cincuenta países. Entre ellos, los Estados Unidos, Rusia, Suecia y Noruega, por nombrar algunos mercados con altos requisitos de excelencia técnica y comercial. Allí, compiten con productos de firma europeas (principalmente, italianas y alemanas), asiáticas (principalmente, chinas y coreanas), y de los Estados Unidos.

Los ómnibus de Madrid se abastecen de GNC con equipos de Galileo. En Singapur, instalamos una estación que puede cargar 46 vehículos livianos en simultáneo. Y todo con tecnología argentina desarrollada por Galileo. Una clara prueba de que nuestro país puede alcanzar los mayores estándares internacionales y competir con éxito en el mundo.

Una visión de futuro

Galileo se ha convertido en una gran empresa. Pero esto recién empieza.

El GNC aún tiene un enorme potencial para mejorar nuestro bienestar. En la Argentina, el gas ya se ganó aceptación universal como com-

Continúa en la pag. 10



**ATENCIÓN
DIRECTA A
TODO EL PAÍS**

EL ACCESORIO QUE BUSCABAS

PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO

Tenemos todo lo que su estación necesita en el rubro automotor



- * Atención personalizada por nuestros representantes comerciales,
- * Logística y distribución a nuestro cargo con flota propia de vehículos a todo el país,
- * Productos de excelente calidad y presentación,
- * Productos homologados,
- * Código de Barra para sistema Scanner,
- * Exhibidores estratégicamente adaptados a cada boca,
- * Permanentes acciones promocionales.



**DISTRIBUIDOR
OFICIAL A NIVEL
NACIONAL**



Lámparas, fusibles, escobillas, accesorios en blister y productos de seguridad



Nuestras Principales Marcas



Magallanes 4409 (7600) Mar del Plata, Bs. As. - Tel/Fax: 0223 480 1481 / 480 7178
ventas@accesoriostopauto.com / www.accesoriostopauto.com

bustible para transporte liviano. Mi visión es que se empiece a usar en el transporte pesado. Antes, la tecnología era un impedimento. Ya no. Se desarrollaron métodos para convertir eficientemente camiones y ómnibus de diesel a gas. También la mezcla de otros gases, como el biometano y el hidrógeno en la composición del GNC, es tema de interés por ser de origen renovable y contribuir a reducir aún más la contaminación generada por la combustión del motor. Este es el objetivo por el que he vuelto a presidir la Cámara Argentina del Gas Natural Comprimido, la institución que fundé en el año 1986. Si el taxista se volcó al gas y el remisero también, para economizar y mejorar el entorno de salud, ¿por qué no el empresario del transporte?

Los potenciales beneficios son inmensos. El país podría transportar gente y carga, exportaciones primarias, incrementar el turismo al disponer de un costo de combustible muy reducido, mejorando el precio de los servicios y, con un impacto ambiental mucho menor. Ventajas para toda la sociedad argentina.

Los ahorros en combustible serían distribuidos entre millones de bolsillos que podrían destinarlos a la inversión y al consumo. Si la Argentina sigue haciéndose fuerte en estas tecnologías, tendrá su abastecimiento energético asegurado por muchas décadas, ya que se pronostican recursos para unos quinientos años de autoabas-

tecimiento en yacimientos de gas natural no tradicional (conocido como shale gas).

Más allá del trabajo

Mis actividades como industrial y como dirigente empresario son sólo una parte de mi persona. En mi juventud dediqué muchas horas al estudio de la música. En la vieja Florencia, antes de la guerra, me sentaba a escuchar a mi madre tocar uno de los dos pianos de cola que teníamos en la sala de estar. A veces, mi padre la acompañaba con el violín.

Yo toco trompeta y flügel horn, y hago arreglos con sintetizador y computación. Tengo una banda llamada Clave de Soft. Tocamos jazz tradicional y moderno, bossa nova y música clásica y otros estilos. Gracias al uso creativo de la tecnología audiovisual, nuestra banda puede simular estar tocando What a Wonderful World junto con Louis Armstrong, o acompañar a Luis Miguel en alguno de sus clásicos boleros.

También me gusta el deporte. De joven practiqué intensamente básquetbol, ciclismo, carreras de largo aliento, barra de gimnasia, y tenis de mesa.

Actualmente, el tenis es mi disfrute deportivo. Entreno durante la semana y juego habitualmente los fines de semana. Tengo cuatro hijos. Mis nietos, van desde los cuatro años hasta los veinte.

El legado

He tenido una vida intensa y llena de satisfacciones. Tengo la alegría de haber podido aplicar mi creatividad para mejorar el bienestar de la gente. Más allá de mi función particular en Galileo, la industria del GNC, de la que fui pionero en la Argentina, se convirtió en un tractor económico, sobre todo para fábricas metalúrgicas.

El sector cuenta más de doscientas setenta empresas. Más de dos millones de vehículos fueron convertidos a gas y se instalaron más de dos mil estaciones de servicio. El GNC reemplazó miles de litros de consumo diario de gasoil en distintas empresas. Más de tres mil millones de dólares fueron invertidos en el sector. En 2010, los usuarios de GNC ahorraron ocho mil millones de pesos respecto del gasto que habrían tenido en nafta, capital que se transformó en consumo.

Para el Estado, el GNC generó enormes ahorros y generación de recursos tributarios. Esta tendencia seguirá su camino para fomentar el bienestar de la gente, en la medida en que el transporte pesado también pueda convertirse al GNC. Es la batalla que tengo por delante. Esto recién empieza y creo en una proliferación de industrias metalúrgicas al servicio del GNC nacional y del masivo mercado internacional.

POTIGIAN
Golosinas

1934 80 AÑOS DE EXCELENCIA EN DISTRIBUCIÓN 2014

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

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

4016-7684 | www.potigian.com.ar

HIELO



Somos especialistas en la elaboración, distribución y comercialización de hielo envasado en formato de cubitos, picado y escamas, en diferentes presentaciones, siempre de la más alta calidad y control. Logística y entrega con flota propia de vehículos.



BOLSAS DE 5 KILOS DE HIELO
AGUA DESMINERALIZADA POR 5 LTS.
AGUA DESMINERALIZADA POR 1 LT.



COMUNÍQUESE MENCIONANDO HABER LEÍDO NUESTRO AVISO
Y OBTENDRÁ IMPORTANTES BENEFICIOS.



ENTREGAMOS HELADERAS EN COMODATO

NUESTRAS PLANTAS DE FABRICACIÓN, DEPÓSITO Y DISTRIBUCIÓN:
AV. OTERO 5751, PONTEVEDRA
AV. BRIG. J M DE ROSAS 21741, VIRREY DEL PINO
BENITO DE MIGUEL 1224, JUNIN

TELÉFONOS (LÍNEAS ROTATIVAS):
4 912-1781
0810 333 5263

www.hieloli.com.ar

AXION Y EL REPUNTE DEL MERCADO EN 2015

La venta de combustibles registró un cambio de tendencia en los primeros meses del año. Mientras que 2014 se caracterizó por una moderación en el consumo, 2015 arrancó con una mejor perspectiva y las expectativas entre las compañías petroleras es que la tendencia se mantenga a lo largo del año.

La producción de los principales combustibles derivados del petróleo mostró un comportamiento creciente en el primer bimestre de 2015 respecto de igual período de 2014 y un volumen de 3488 miles de m3 elaborados (5,7% de suba). Además, las ventas de combustibles en los primeros dos meses de 2015 crecieron 1,8% con 3837 miles de m3, que revirtió parcialmente la caída observada en 2014, según el último informe de la consultora Investigaciones Económicas Sectoriales (IES).

En ese contexto, manifestó su mirada sobre el sector Pedro López Matheu, director de Asuntos Públicos de Axion Energy. “El mercado total de combustibles repuntó en febrero y marzo. Venía flojo pero se nota que levantó. Esperemos que sea una tendencia que se consolide. Somos optimistas y lo demostramos con



las inversiones que estamos haciendo”, resaltó el directivo de la firma perteneciente al Grupo Bidas Corp que hasta el año pasado en el país se conocía como Esso.

Justamente con el objetivo de consolidar su posición en el mercado de refinación y comercialización de combustibles, desde 2014 la compañía lleva a cabo un proyecto de reconstrucción y expansión de su red comercial para lanzar al mercado la marca Axion. El plan contempla incorporar nuevas estaciones hasta el

año 2017, que se desarrolla junto con los operadores y dueños de las bocas de expendio.

Según el plan de apertura de Estaciones, se inauguró la primera Estación de servicios con bandera Axion en Rosario en Albert Sabin 476 Bis.

López Matheu expresó su satisfacción por la apertura de la primera estación Axion en Rosario, y también la primera en Santa Fe. “La marca

Continúa en la pag. 14

**CUMPLA CON LA DISPOSICION NRO. 415 DEL GCBA
NO PAGUE MULTAS
MANTENGA SU INSTALACION DE INCENDIO**



**BOMBAS DE INCENDIO
MANTENIMIENTOS
REPARACIONES**

MATAFUEGOS

(Promoción no combinable con otras bonificaciones ni descuentos)



Av. Iturraspe 970 • San Martín • Buenos Aires
4755 9968 ó 4754 3491 • www.ataque-ingenieria.com.ar • ventas@ataque-ingenieria.com.ar



24 Años

DATA Oil!

evolution

TECNOLOGÍA DE PUNTA

Distribuidor en Argentina de



**GILBARCO
VEEDER-ROOT**

Telemedición de Tanques



**Vox
Controller**



TLS-450



TLS-2

- Telemedición y Control de surtidores integrados.
- Sistema de reconciliación con **CEM44** para autocalibración de tanques.
- Conexión de sensores de pérdidas y contaminación ambiental.
- Utilizado por todas las compañías petroleras internacionales y nacionales.

Contacto: jdelgado@dataoil.com.ar / 0341-4370345

se lanzó en octubre del año pasado, en una estación porteña de Libertador y Salguero, como parte del plan para cambiar el branding de la compañías. Tenemos 16 estaciones en Rosario y la próxima renovación será en los próximos tres meses. Tenemos 70 en la provincia”, dijo.

El ejecutivo explicó que la renovación en la compañía tiene que ver con “un cambio de estilo en el negocio” donde se prioriza la calidad del combustible y la atención al cliente. “Hubo un gran cambio, una muy buena calidad de las instalaciones. Son estaciones del futuro. Cambiamos las islas, el surtidor carga más rápido, el posnet está en la isla y el playero tiene todo a mano. En la estaciones nuevas vendemos en promedio un 25 más que antes del cambio de diseño”, detalló.

Además, incluyen una nueva tienda de conveniencia bajo el nombre “Spot!”.

En las nuevas Estaciones Axion como en las Estaciones aún bajo la marca Esso, se ofrecen las nuevas naftas refinadas por Axion Energy (Axion Premium, Axion Súper, Axion Diesel y Axion Euro+Diesel) así como la línea Mobil, marca líder mundial en lubricantes. A mediados de 2014, la empresa lanzó una nueva fórmula para sus combustibles con el objetivo de satisfacer las exigencias de los automóviles más modernos.

Por otra parte, Axion está encarando un plan de ampliación de su refinería en la localidad de Campana, para incrementar la producción de gasoil y de naftas. López Matheu recordó que se trata de una inversión de más de 1.200 millones de dólares “que va a aumentar sustancialmente la producción”. Esto “nos posiciona mejor y sustituye importación de combusti-

bles. Una inversión de este tipo, junto a otras inversiones, va a permitir que la Argentina deje o disminuya la importación”.

Sobre el mercado petrolero, sostuvo que “la baja del crudo es coyuntural” y celebró que “el gobierno nacional reaccionó y tomó medidas para que no afecte a la cadena de producción”.

Fuente: La Capital





Señalizaciones

B.M. SEÑALIZACIONES S.A. Mendoza 8097 - C.P. 2000 - Rosario - Santa Fe - Argentina - Tel./Fax: (54) (0341) 457-7265 / 8887

www.bmargentina.com
ventas@bmargentina.com

NUEVO DISEÑO
del Balde, Top, y de la Manija

BALDE PARA ARENA CONTRA INCENDIOS



SISTEMA INNOVADOR
del Balde, Sistema - del Balde, Sistema

- Superficie antirresaca - Seguro y zona rápida
- Nuevo diseño con ventilador y tapa regulable
- Gran capacidad de carga - 110kg kg de arena
- Suministro de la cantidad de aire a sueltar por carga
- Carga extra carga de...

www.bmargentina.com

Conos

Conos de tráfico de alta visibilidad. Fabricados en plástico rígido y resistente. Cumplen con la Ley de Tráfico y Seguridad Vial (Ley 14.246).



Modelo	Altura (cm)	Peso (kg)
CNA-050	50	0,5
CNA-075	75	0,7
CNA-100	100	1,0
CNA-150	150	1,5

Columnas

Columnas plásticas con base de goma. Para señalizar obras o trabajos en tránsito. Fabricadas en plástico rígido y resistente. Cumplen con la Ley de Tráfico y Seguridad Vial (Ley 14.246).



Modelo	Altura (cm)	Peso (kg)
V110	110	1,1
V230	230	2,3
V340	340	3,4
V580	580	5,8

Valles Cadena

Valles de tráfico de alta visibilidad. Fabricados en plástico rígido y resistente. Cumplen con la Ley de Tráfico y Seguridad Vial (Ley 14.246).



Modelo	Altura (cm)	Peso (kg)
BAF-050	50	0,5
BAF-075	75	0,7
BAF-100	100	1,0
BAF-150	150	1,5



IBA modelo 592

luminaria de embutir para lámparas de mercurio halogenado, el difusor en cristal prismático al borosilicato permite una iluminación radial uniforme, aumentando los niveles horizontales y verticales sobre surtidores y ambiente

opcional:

- IBA 592 para lámparas de bajo consumo
- IBA 592 con tecnología Led de alto rendimiento, armado en la argentina con la garantía de todos sus componentes
- driver ip67
- Modulo adaptable a Led para luminarias 592 ya existentes



NUEVAS TECNOLOGÍAS: Sistemas Lumínicos Fotovoltaicos Alumbrado Público y Proyectores

El desarrollo de luminarias de máxima eficiencia energética con tecnología Led, alimentadas mediante energía solar fotovoltaica, permite reemplazar lámparas tradicionales de mercurio halogenado de 70, 150 y 250 w.

- Energía confiable, limpia y renovable.
- Mínima necesidad de mantenimiento.
- Especialmente adecuadas para zonas aisladas.



LAS ESTACIONES DE SERVICIO QUE NO ACEPTEN PAGOS EN DÉBITO O CRÉDITO PODRÁN SER CLAUSURADAS POR LA AFIP

Con operativos de control que se llevan a cabo en todo el territorio, se fiscaliza la presencia de Posnet en las Estaciones de Servicio.



Sin excepción alguna, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) efectúa operativos en los establecimientos, con el fin de verificar si cuentan con las terminales electrónicas para recibir pagos con tarjeta de débito y crédito (Posnet) de los consumidores.

Si se diera el caso de no contar con esos Posnet, dichas Estaciones pueden recibir sanciones que llegan inclusive a la clausura de la misma.

Los agentes de la AFIP, visitan Estaciones de Servicio de todo el país, con el objetivo de controlar a aquellos que no tengan el equipamiento necesarios para la recepción del pago con ese mecanismo, labrando actas de intimación, de multas y hasta de clausuras.

"La no aceptación de tarjetas de pago puede provocar hasta la clausura de la estación de servicio por no cumplir con las disposiciones legales

vigentes", indicaron los propietarios de Estaciones a la agencia Telam.

De estos controles solamente se exceptúan a los pequeños negocios que se hallen en localidades con población menor a 5.000 habitantes.

Si un funcionario de la AFIP detecta una Estación que no cuenta con el Posnet para recibir pagos con tarjeta de débito o crédito, primero la intima, dándole un plazo máximo de diez días para instalar la terminal electrónica y así evitar sanciones.

Hay que prestar mucha atención, puesto que las inspecciones, cumplen con un doble control, puesto que se extienden también al registro del personal, y si de pronto se encuentran con personal no registrado, normalmente llamado "personal en negro", puede labrar directamente la clausura del establecimiento.

ASPIRADORAS a Ficha o Moneda

FHS

Instale una en concesión en
su estación*. (011)48964485
FHS se encarga de la Instalación y
el mantenimiento.

Reparación inmediata..

Personal con ART y calificado.

- Muy Potentes.
- Aptas a la Intemperie
fabricadas en acero
inoxidable y en PAD.
- Luminosas de noche.

ATRAEN CLIENTES Y
GARANTIZAN RENTAS.
VENTAS EN TODO EL PAIS.



(*)CONCESION para: Capital Federal, Zona Norte
y Zona Oeste del Gran Bs. As.

CABA, Tel.: 4896 4485 / 207 23215

Cel. 011 5314 0429

www.fhs.com.ar

CONCESSIONA AUTORIZADA POR LA LEY Nº 18.778 (DERIVADO DE LA LEY Nº 9673) SOBRE EL TÍTULO DE COMERCIO Y ACTIVIDAD INDUSTRIAL Nº 73705



Solo los buenos aditivos hacen sentir la diferencia al conductor.

LOCX es la marca Premium de aditivos y auxiliares para el mercado automotor de Servex Argentina. Se fabrican en el país y se distribuyen a través de las mejores empresas distribuidoras. Hoy se exportan a los principales países de Latinoamérica.

Es una línea muy amplia -la más completa de Sudamérica- y de alta calidad.

Los productos LOCX se utilizan en el mantenimiento, reparación y servicio técnico de automóviles, sin embargo la simplicidad de uso y la amplitud de aplicaciones permiten que gran cantidad de usuarios finales utilicen estos productos con excelentes resultados sin requerir conocimientos técnicos.

Productos exclusivos como el eliminador de olores en aire acondicionado, lubricante seco de colisas y bujes, cadena líquida para freno y otros lo hacen ideal para la compra por impulso en las Estaciones de Servicio.

LOCX está conformada por limpiadores especiales para diversas partes del automotor, desengrasantes, adhesivos, protectores, lubricantes especiales para mecanismos, limpiadores para equipos de aire acondicionado, limpia manos y más de 50 insumos.

Completan esta línea una excelente gama de aditivos para combustible y optimizadores de funcionamiento del motor. La línea LOCX no es lo que se denominaría "de boutique" o de embellecimiento de los automóviles, sino, netamente para mejora del funcionamiento y mantenimiento de partes. Locx es especialista en productos para alta tecnología. Solo fabrica productos de calidad.



LOCX Limpia Inyectores Nafta **LOCX Limpia Inyectores Diesel**

Los limpia inyectores LOCX eliminan impurezas optimizando el rendimiento de la combustión. Mantienen limpio el sistema de inyección optimizando su funcionamiento. Mejoran el arranque y aumentan notablemente la capacidad de aceleración. Reduce el consumo y el exceso de humo negro. Facilita la mezcla en el ralenti y en la carga parcial. Protege el sistema de inyección. Mantiene limpias las válvulas. Elimina restos de carbón, lacas, azufre y residuos del combustible.

LOCX Common Rail

Optimizador del Sistema Diesel
Aumenta notablemente la lubricidad en todo el sistema. Optimiza el funcionamiento del combustible diesel en el sistema. Incrementa el índice Cetano, aumentando

considerablemente la aceleración y potencia. Reduce humos y emisión de partículas. Mantiene limpio el sistema Common Rail durante mucho más tiempo. Reduce desgastes producidos por combustibles de bajo contenido de azufre. Desarrollado para proteger los catalizadores. Insuperable mejorador de combustibles.

LOCX Booster

Elevador de octanos para naftas
Optimizador de combustibles (Naftas). Restaura y mejora la aceleración y potencia. Aumenta en 3 a 8 puntos el octanaje. Evita desgaste y adherencias en asiento de válvulas. Elimina el autoencendido y la detonación anticipada. Optimiza la aceleración y respuesta del motor en especial en altas revoluciones. Seguro para el catalizador. Impide la acumulación de lodos en el tanque. Elimina humos.



Tecnología Química para Automotores

Fabricación y Ventas
SERVEX ARGENTINA S.R.L.
RIO CUARTO 2525 - CABA
TEL/FAX (54 11) 4302-6400

info@locx.com.ar



www.locx.com.ar

CUBIERTAS VERDES PARA INDUSTRIAS, GALPONES, TINGLADOS, DEPOSITOS

A 3D perspective illustration of a building with a green roof. The roof is covered in green grass and has three workers in white uniforms standing on it. A scissor lift is positioned in front of the building, and a white delivery van with 'Urbalife' written on its side is parked nearby. Two small stacks of green roof tiles are shown in the foreground.

GALPONES

Diagrama de un sistema de cultivo en bandeja con sustrato de fibra de coco. El diagrama muestra una sección transversal de una bandeja de cultivo con varias capas: vegetación (plantas verdes), sustrato de fibra de coco (capa superior), sustrato inerte (capa inferior), GAF (fibra de coco), GAF (bandeja modular), bandeja de cultivo (bandeja de plástico), y bandeja de cultivo (bandeja de plástico). Se indican también los espacios para el drenaje y la bandeja de cultivo.

Su bajo peso permite su instalación en la mayoría de los techos, incluidos techos metálicos. No necesita impermeabilización especial y es de rápida colocación.



ESCLAVOS DEL TIEMPO

Correo electrónico, llamadas, reuniones improvisadas, consultas de compañeros y papeleo son los principales enemigos de la productividad en las empresas

“La eficiencia es hacer las cosas bien. La eficacia es hacer las cosas correctas”. Peter Drucker dio en el clavo. Dos frases tan sencillas pero con un contenido trabajosamente difícil de lograr, que no imposible.

En este contexto resulta vital “saber priorizar por importancia aquello que tenemos pendiente de hacer y ejecutarlo en el menor tiempo posible consumiendo los recursos mínimos”, apunta el experto en SEO y Product Management, Rodney Cullen. Asimismo, lo es “la optimización de los recursos, sobre todo los humanos, y en realidad esto es algo que no siempre se tiene en cuenta y se acaba perdiendo mucho tiempo en los inicios de un nuevo negocio por una deficiente planificación u organización”. Así lo afirma Javier Cantos, CEO de TiWorkers y al frente de lafabricadel-tiempo.es, consultoría de productividad y formación para emprendedores y empresas.

El especialista apunta a tres errores en los que se suele incurrir en esta materia:

- El corsé de la productividad. “Existe una falsa creencia, y es pensar que llevar una actividad organizada nos convierte prácticamente en robots que siguen un plan previamente definido. La realidad es que trabajar con la actividad organizada y planificada te otorga mayor control sobre aquello que tienes pendiente de hacer, y por tanto, te da la libertad para poder cambiar o alterar en base a tus prioridades e imprevistos sin que ello te provoque altos niveles de estrés y frustración”.
- Más horas, más productividad. “Dedicar más horas a un proyecto no está directamente relacionado con ser más productivo. Hay momentos en los que es necesario un esfuerzo extra por carga de trabajo, pero la productividad se



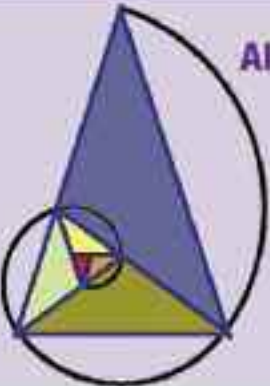
mede en objetivos y no en horas dedicadas como tal”.

- Las aplicaciones informáticas nos hacen mejorar por sí solas. “La utilización de software de productividad sin un método detrás no sólo no ayudará a ser más productivo, sino que en muchos casos acaba provocando el efecto contrario al esperado”.

Y las piedras en el zapato, los ladrones del tiempo. Es decir, aquellos malos hábitos tan interiorizados que su invasión resulta imperceptible pero que en los resultados acaba siendo notable. Deshacerse de ellos es fruto de la observación, la honestidad con uno mismo y la constancia en la lucha para derrotarlos. Existen infinitos, pero podemos hacer un listado de los más esclavizantes y comunes. Son, según Cantos, los siguientes:

- Gestión del correo electrónico. “El email es un medio de comunicación, muy bueno, pero un medio de comunicación nada más. No debe tomarse como un gestor de tareas, ni debe ser una herramienta permanentemente abierta en nuestro equipo ya que nos impide enfocarnos en otro tipo de tareas”.
- Llamadas entrantes y salientes. “Las llamadas deben planificarse en la medida de lo posible, como cualquier otra tarea más. Agrupar las llamadas nos ayuda a mejorar la optimización de nuestro tiempo”.
- Reuniones. “Las sensación de pérdida de tiempo tras una reunión es algo muy común en los equipos de trabajo. Se deben buscar reuniones rápidas, con objetivos claros, con los parti-

Continúa en la pag. 22



**Alejandra S. Lagrava
& Asociados**

**Arquitectura Industrial
Comercial y Residencial
Obras Integrales**

Tel./Cel: (0261) 156610309 // E-mail: alagrava@hotmail.com

Único programa dedicado exclusivamente al
Mercado Autopartista



Viernes 20 hs. repeticiones

Jueves 20 hs. repeticiones



TALLER
ACTUAL®
TELEVISION



www.talleractual.com

cipantes necesarios, y sobre todo, con las tareas resultantes bien definidas y asignadas”.

☒ Interrupciones. “Las visitas de los compañeros de trabajo rompen en muchas ocasiones momentos de alta concentración. Volver a recuperar esa concentración conlleva más minutos”.

- Móvil. “Desconectar las notificaciones (redes sociales, mensajería, email, etc) durante el trabajo para no recibir constantes interrupciones”.

- Papeleo. “Trabajar en un entorno organizado ayuda a conseguir mayor concentración y foco sobre lo que se está haciendo en cada momento. Hablamos no sólo de papeleo en el escritorio físico, sino también en el equipo informático”.

- Divagación en la navegación. “Abrimos una pestaña en el navegador, de ahí nos vamos a otra por un enlace de interés, luego a otra... y cuando nos damos cuenta llevamos más de media hora con 20 pestañas y multitud de información. Si algo te interesa, lo guardas y lo revisas cuando sea el momento”.

Las aplicaciones informáticas sirven hoy por hoy de “complemento perfecto” para superar las trabas. “A nivel personal, podemos empezar a trabajar con gestores de tareas para llevar el control de la actividad que tenemos planificada, y gestores de calendario para almacenar la información de nuestras citas y reuniones”, continua Javier Cantos. Por lo que respecta al equipo, “es recomendable que las empresas se empiecen a plantear la incorporación de aplicaciones de gestión de proyectos donde puedan compartir tareas y de ese modo se pueda hacer un seguimiento mucho más eficiente de la actividad”, concluye.

Además, afirma que para ayudarse con la eficiencia se apoya “mucho en la Técnica del Pomodoro, con la que se realizan periodos cortos, de 25 minutos, pero intensos de trabajo 100% enfocado con un descanso de cinco minutos. Durante estos 25 mins queda prohibido cual-

quier tipo de distracción que no sea la tarea que hemos escogido. Suena sencillo pero cuesta mas de lo que parece y al practicarlo te das cuenta de la cantidad de interrupciones que sufres a lo largo del día”.

Las principales recomendaciones de los expertos a nivel general, desde la perspectiva de Ti-Workers, serían formar organizaciones más horizontales, “con definición de responsabilidades y no tanto de cargos”; Comunicación operativa y práctica, “evitando al máximo la burocracia y procesos innecesarios”; reuniones de equipo cada semana para marcar los objetivos a conseguir; definición individual de los objetivos y de la agenda semanal, con una planificación de tareas no más de seis horas por



cada jornada de ocho horas. “Esto se hace para poder atender a imprevistos que surgen cada día”; y eliminar el correo electrónico como medio de comunicación dentro del equipo. Además, es importante focalizar, “dedicarse en cada momento a una única tarea. Tener la capacidad de hacer muchas cosas no implica hacerlas todas a la vez”, y utilizar técnicas como inbox zero, “para mantener la bandeja de entrada del correo electrónico vacía cada día”. Pero si algo hace de un equipo que sea eficaz es la propia autogestión, de forma individual, y ahí es donde entran en juego conceptos como la autodisciplina y la comunicación. En este sentido, “el CEO jamás puede exigir a su equipo lo que no está dispuesto/a a hacer. Liderar con ejemplo, pero la responsabilidad

final reside en cada individuo. Si consigue mejorar su productividad estará cumpliendo mejor su función y deberá ser recompensado/a proporcionalmente”, explica Cullen.

No obstante y pese a todo lo argumentado, el emprendedor y formador recalca un matiz importante; “debemos saber cuando debemos estar en modo productivo y cuándo debemos entrar en una fase más creativa de investigación y desarrollo con unas normas más relajadas porque si no, minimizamos la posibilidad de una innovación disruptiva, crítica en mi opinión para cualquier emprendimiento”. Con todo las palabras clave a no perder de vista serán: capacidad de organización personal, productividad individual, trabajo colaborativo y flexibilidad laboral.

MATRIMONIO PRODUCTIVIDAD-CRISIS
Según datos de The Conference Board y el FMI, en España la productividad laboral se incrementa cuando tenemos periodos de crisis, y disminuye en momentos de expansión económica. En países como Alemania o EE.UU. pasa todo lo contrario, la productividad aumenta cuando la economía encuentra en momentos de crecimiento.

Otros datos interesantes publicados en un estudio de la empresa Workmeter, que apuntan desde TiWorkers, nos informan sobre los hábitos de los trabajadores en las empresas:

- El 76% del tiempo se invierte en el uso de herramientas tecnológicas.
- El 39% de las reuniones no se han planificado previamente.
- 81 segundos es la media de tiempo que un empleado permanece de forma seguida en una aplicación.
- El martes es el día más productivo, siendo el viernes el día más eficiente.

fuentes: Valencia Plaza



ENVÍOS A TODO EL PAÍS

ECO-CHEM
ARGENTINA

INSUMOS PARA ESTACIONES DE SERVICIOS

SI LA ESTACION O LA INDUSTRIA SON TU IMAGEN
MANTENELA IMPECABLE CON PRODUCTOS DE 1ª CALIDAD

MAQUINOS PARA ESTACIONES DE SERVICIOS / INDUSTRIAS / PETROLERAS
TRANSPORTE DE CAMION Y PASAJEROS / AUTOMOTORES / AGRO / MINA
SOLUCIONES QUIMICAS / DESGASIFICADORES INDUSTRIALES

SOLUCIONAMOS LAS MANCHAS DE GRASAS EN PISOS Y
SURTIDORES - PLAYA - SARIO

ELABORADOS / DESGASIFICANTES DE TODO TIPO
DIELECTRICOS - DIELECTRICOS - RESERVANTES DE DEBARRER
REFRIGERANTE ANTICONGELANTE - LUBRICANTES - ADITIVOS
LAVADORA CERAMICA - LUBRICANTES - QUINTA GRASA - ETC.

Santa Marta 1824
San Martín / Buenos Aires
Tel./ Fax 011 - 4755 - 4637
www.ecochemargentina.com.ar
Cel 011 - 15 - 3337 - 4075
rgecochem-argentina@hotmail.com
Nextel 54 - 603 - 4017
Representante PATAGONIA
solucionespatagonicas@hotmail.com
Cel 0299 - 15 - 5153294

INGRESÁ HOY A **TALLERACTUAL.COM**

y empezá a disfrutar de todos nuestros contenidos.



En Taller Actual nos renovamos para brindarte la mejor información sobre posventa automotriz. Conectate hoy y mantenete diariamente actualizado.



POSVENTA AUTOMOTRIZ

LA COMUNICACIÓN ENTRE JEFES Y EMPLEADOS

Por Iván Abreu Anaya (*)

Nuevos estudios centrados en la conducta de los directivos empresariales destacan la importancia de una comunicación fluida entre el jefe y sus empleados. Los expertos aseguran que, hoy en día, no existen excusas para evadir las reuniones de trabajo o para no mantener el consenso dentro de un buen equipo. Sin embargo, a menudo muchos directivos se resisten o ignoran que incluso la tecnología les permite tener ese acercamiento necesario con los trabajadores, para conocer la opinión del equipo y alcanzar incluso un mayor respeto por parte del personal

Es bien sabido en las empresas que una reunión de trabajo es para muchos un encuentro que, lejos de lograr el beneplácito de todos, genera discrepancias y es visto como una pérdida de tiempo.

Un grupo descontento con su jefe puede considerar, que a final de cuentas, las decisiones tomadas por la directiva deben ser acatadas sin escuchar la opinión del equipo, y un mal directivo preferirá evadir las opiniones de los empleados ante el temor de reconocer que se equivoca en su gestión.

Sin embargo, según el investigador y autor del libro *Liderando con Inteligencia Cultural* David Livermore, “un líder con inteligencia cultural debe facilitar la reunión, ser auténtico y adaptar su estilo de liderazgo, para cumplir con la dinámica del grupo y dejar claro el mensaje que quiere transmitir”.

El experto destaca la importancia de ser “eficaz” y “respetuoso” en las reuniones de empresa, para lograr el compromiso del personal, más aún en tiempos actuales en los que los recortes y la austeridad son la principal causa del descontento entre los empleados.

La tecnología como herramienta

Cierto es que, aún siendo un verdadero líder, el tiempo es un factor de gran importancia a la hora de organizar reuniones de equipo, por lo que no siempre se cuenta con la disponibilidad para mantener comunicación con el personal. En este sentido, la tecnología puede ayudar.

Wayne Turmel, autor de varios libros y experto en administrar equipos con webmeetings y otras herramientas en línea, asegura en su más reciente artículo en el *digital Management-Issues* que “actualmente, la gente adopta la tecnología (o no) sobre la base de una serie de factores: lo que hace (la función), lo fácil que es aprender (la facilidad de uso) y si todo el mundo lo está haciendo de la misma manera (la cultura y los sistemas)”.



Pero, si se utilizan de manera correctas las herramientas tecnológicas, éstas facilitan que la empresa mantenga aún en la distancia el contacto con el logro de objetivos del personal.

Prioridades en una reunión

Los expertos dan los siguientes consejos a los directivos, para que los sigan durante las reuniones de empresa:

Pregunte a sus trabajadores lo que necesitan para hacer el trabajo esperado: Esto significa tener una discusión de grupo (y se puede hacer a través de conferencia telefónica, de discusión online o por correo electrónico o mediante una

convencional reunión cara a cara) sobre cómo ven los empleados su trabajo, la información que necesitan y de qué forma.

Pregunte a sus trabajadores lo que han utilizado en el pasado que les ha ayudado: No olvide como jefe la posibilidad de que en su equipo existan personas con experiencias variadas que pueden ayudar a mediar ante los cambios de directrices. A veces, (y esto es duro para el ego de un gerente) a la hora de recomendar algo que hará más fácil su trabajo, su equipo siempre va a creer en un compañero antes que en el jefe. Hágales sentir parte del cambio aceptando su participación y opiniones.

Dé a conocer a su equipo sus expectativas acerca de ellos y su rendimiento: La presión de grupo funciona increíblemente bien, si reconocemos como jefes que albergamos la esperanza de que nuestro equipo logrará sus objetivos. Además, la gente instintivamente quiere evitar decepcionar a sus compañeros. Si el equipo está de acuerdo con el “plan”, es mucho más fácil que la gente rinda. Usted no ha establecido las reglas sobre el control de versiones, lo hicieron entre todos.

En lugar de imponer un plan de trabajo (incluso uno bueno) en su equipo, trabaje con ellos para elaborar uno adaptado a sus necesidades: Esta actitud siempre será mejor aceptada. Lo más probable es que el resultado final sea muy similar a lo que tenía como directivo en mente (después de todo, una buena idea es siempre una buena idea), pero dando participación a todo el equipo el éxito está asegurado y el personal estará satisfecho para seguir adelante con la tarea en cuestión.

(*) Artículo escrito por Iván Abreu Anaya de *Tendencias Científicas* gentileza de *abc Recursos Humanos*

AIRWORLD®

DE GABRIEL Y GERMAN BOSCH

PRODUCTOS SEGUROS Y CONFIABLES

CALIBRADOR ELECTRÓNICO DE NEUMÁTICOS CON VALIDADOR DE MONEDAS TEMPORIZADO

**Contamos con un
sistema avanzado
en monitoreo satelital**

Display digitales.
Pintura de polietileno.
Gabinete en fundición de aluminio.
Manguera flexible de acero forrado.
Pico inflador sellado.
Filtro purgador automático.
Caja de recaudación con
cerradura independiente.

**NUEVO
MODELO**



Llegamos a todo el país, con servicio técnico inmediato. Personalizamos el producto de acuerdo a sus necesidades.

Para atender mejor a nuestros clientes, o futuros clientes de Capital y Conurbano Bonaerense inauguramos una nueva dirección de Servicio Técnico en Muñiz, Partido de San Miguel.

COMODATOS

Bombal - Santa Fe - Argentina
Visitanos en www.aireairworld.com

☎ 03465 15663537 Gabriel Bosch
☎ 03465 15662749 German Bosch
f Aire Airworld
✉ airworld76@hotmail.com

RB COMBUSTIBLES

Provincia de Formosa



En nuestro viaje por las Estaciones de Servicio de nuestro País, hoy le toca el turno a Tamara Monzón de Formosa, quien muy gentilmente, nos cuenta que una de las Estaciones comenzó a operar en marzo del 2009.

De muy joven comenzó a trabajar con sus padres en Septiembre de 2009. Esta es una empresa familiar, de la cual se ocupa Tamara sus padres y su hermana menor Alexandra. Nos comenta que su llegada fue muy linda, y con

muchas ganas se “puso todas las pilas” y empezó, con la misma garra con la que trabaja hoy en día.

Las Estaciones están ubicadas en Laguna Yema (Formosa), en la Ruta Nac. 81 y Ruta Pcial. n 37; en Pozo del Tigre (Formosa) en Ruta Nac. n 81 y calle Venezuela; y en Ing. Juárez, tienen un Lubricentro donde venden repuestos, se hace alineado, balanceo, cambios de filtros, de aceite, etc.

En las Estaciones se venden combustibles, lubricantes y repuestos. Además se brindan desayunos, meriendas y servicios de comidas.

Todo aquel que detiene su marcha aquí para hacer una pausa, cuenta con duchas con agua caliente. Permanentemente se busca brindarle un lugar cálido al viajero, para que se sienta como en su casa. Todos los que aquí trabajan, le dedican su tiempo al cliente, con atención

Continúa en la pág. 28



Héctor V. Losi y Cía. S.R.L.

Asistencia Integral a EESS

Instalaciones de Tanques y Cafeterías

Venta e Instalación de Equipos de Medición

Plataformas de Carga y Descarga Combustibles

Venta de Surtidores y Repuestos

Ingeniería Mecánica

Mecanizaciones Especiales y de Precisión

Obras Civiles Menores

Diseño y Desarrollo



Don Bosco 4075 - Bahía Blanca - Buenos Aires

Telfax (0291) 488 9596

info@losilycia.com.ar - www.losilycia.com.ar



Guadalupe 2287 V. Alsina Lanús Oeste
Tel: (011) 4209-7414
www.elolubricantes.com / e-mail: info@elolubricantes.com



AGUA DESMINERALIZADA - LUBRICANTES



www.elolubricantes.com



EL NOBLE

Sabores nuestros

Agregale sabor a tu estación!

OPTIMIZA TU NEGOCIO CON UN ESPACIO EL NOBLE



- ✓ Baja Inversión
- ✓ Rápido Recupero.
- ✓ Productos Horneados



UNA NUEVA OPCIÓN PARA TU HELADERA



Contacto Comercial:
mferreyra@elnoble.com.ar

elnoble.com.ar





comprensión y ese toque femenino. Mi lema femenino es, tratar a los demás como a mí me gustaría que me traten, siempre con muchísimo respeto.”

Ante nuestra consulta sobre cómo es su relación con el personal, nos respondió que “Mi relación con el personal es eso muy personal, tengo contacto con ellos todos los días en cada turno, siempre estoy al tanto de lo que les sucede afuera del trabajo también, eso por ahí me permite entender que le está pasando si el rendimiento es bajo y hablar con ellos para ver como solucionamos su problema, también el

trato es con muchísimo respeto, y en general tengo muy buena relación con todos, siempre es bueno por un momento ponerse en el lugar del otro no??”

Sobre la relación para con el cliente expresó que “Es primordial el buen trato, como lo dije al principio, tratar a los demás como a nosotros nos gustaría que nos traten, ponernos en su lugar cada vez que viajamos para estudiar las necesidades de las personas que están en la ruta. Ni que hablar de la higiene que debe exis-

Continúa en la pag. 30

amena y personalizada. Con seguridad, él va a regresar.

Le preguntamos a Tamara sobre la sensación de ella, como mujer, al frente de las Estaciones de Servicio y nos contestó que “...estar al frente de este negocio fue todo un desafío, cada decisión que tomo siempre es pensando en lo mejor para la empresa, todos los días enfrente diferentes problemas, el secreto es solucionarlos, ser mujer da algunos beneficios porque parecemos más indefensas lo cual es totalmente falso. Las mujeres tenemos quizás más capacidades que los hombres para solucionar o tomar decisiones porque a todo le ponemos amor,





CONEXIONES GIRATORIAS

PICOS DE DESPACHO

EQUIPOS DE LUBRICACIÓN

ACOPLES Y ACCESORIOS PARA DESCARGA DE CAMIONES

MEDIDORES DE AIRE

TANQUES

ELECTROBOMBAS DE 12 VOLT

CAUDALIMETROS

MANGUERAS

PRODUCTOS PARA GNC

SURTIDORES

FILTROS PARA COMBUSTIBLES

ACCESORIOS PARA INSTALACIÓN DE TANQUES

BOMBAS DE TRASVASE ANTIEXPLOSIVAS

PROTECTORES PARA PICOS DE DESPACHO



Colombres 1294 Bis - Local 1 - Rosario (2000) Pcia. de Santa Fe
Tel: (0341) 451-6905 - Celular: (0341) 15-540-4519 / 15-559-8658
www.surtigom.com.ar / surtigom@surtigom.com.ar

¿Todavía trabajás con un compresor a pistón?

Pasá del compresor a pistón a un equipo con tecnología a tornillo.

Con un equipo ShopTek de Sullair:

- Ganás en eficiencia,
 - Incrementás la vida útil de tu equipo,
 - Mejorás notablemente la calidad de tu aire,
 - Disminuís drásticamente el mantenimiento,
 - Ahorrás: equipo confiable, precio accesible,
 - Producís aire en forma continua,
 - Reducís el nivel de ruido,
- y contás con la Garantía Sullair.



Equipos con acople a correa.

Disponibles en una gama de 7.5 a 20 HP.

Capacidad:

Desde 0.65 m³/min hasta 2.28 m³/min.

Presión de trabajo:

Hasta 13 bar.

ShopTek

COMPRESORES DE AIRE



 **SULLAIR ARGENTINA**

[011] 5941 4480

contacto@sullair.com.ar
www.sullairargentina.com

 **aire**

tir en los sanitarios, como en el servicompras, donde siempre el cliente viene para descansar un momento de largos viajes, hacer una pausa obligatoria, y es allí donde necesita sentirse como en casa. Contundente, si el cliente fue bien atendido, y el lugar es higiénico y ameno, seguramente volverá”

Antes de despedirnos le preguntamos si esta ardua tarea diaria a veces hace flaquear esas ganas originales a lo que nos contestó que “Habrá Tamara en la Estación de Servicio por mucho tiempo más..!”

Felicitaciones Tamara y para todos los que conforman esta linda familia Formoseña.



Hispanoluz

PUBLICIDAD LUMINOSA

LANZAMOS
NUEVOS
LETREROS PARA
ESTACIONES DE SERVICIO

GNC

E

PARE AQUI

**Nosotros lo inventamos...
Está bajo patente**

Características:

Perfecta visibilidad de día - noche y
larga distancia (dos o más cuadros)
Alta duración (40.000 horas de uso)
Baja consumo (funciona con 12 Volt)
Grato poder leerlos
Múltiples movimientos
Simple o doble luz
Modular y directo a elección
Compatible con otros
sistemas de contenido

desde
1936

Inclan 2732 - Capital Federal (011) 4941-9709 / 4308-1247
info@hispanoluz.com - www.hispanoluz.com

MOLDURAS Y PERFILES PLÁSTICOS

PERFILES PLÁSTICOS / LÍNEA VIAL & NÁUTICA

Soluciones específicas para cada necesidad de protección.

Topes de Estacionamiento

Reductores de Velocidad

Bajada de Cordón

Botazos Náuticos

www.superfil.com.ar
superfil@superfil.com.ar

Solicite asesoramiento personalizado al (+54) 11 4752 7297

¡El fuego NO perdona!



Las Instalaciones Fijas Contra Incendio Salvan Vidas ¡Mantenelas!



Detector de humo



Botón de alarma



Rociador



Manguera

Las **Instalaciones Fijas Contra Incendio** protegen a las personas y sus bienes de los peligros de un incendio. Ante una eventualidad son las primeras en actuar pudiendo frenar el avance del fuego desde su origen.

Para ser efectivas requieren de **mantenimientos periódicos** a cargo de **empresas registradas**, con sus equipos de profesionales y técnicos especializados.

Al hacerlo Usted cumple con la ley* y protege a su familia y su propiedad.



**Instalaciones Fijas Contra Incendio
Siempre cuidando de Usted**

* Ley 2231, Disposición DGDyPC 415/11. Consulte el listado de empresas habilitadas por el G.C.A.B.A.



**Cámara Argentina
de Seguridad**

ifci.cas-seguridad.org.ar

Estación de Servicio el Ceibo



Costa Rica dice presente en nuestra edición, atento a un deseo de uno de sus titulares, Frederick Zuñiga Jiménez.

Nos cuenta que la Estación de Servicio el Ceibo, nació en el año 1989 y fue adquirida por su padre en el año 2002, y se encuentra localizada en la provincia de Puntarenas, a sólo 500 metros del mar, en la carretera costanera Sur en la localidad cercana a Dominical (Playa de renombre mundial en surf) de Costa Rica.

El más sobresaliente antiguo árbol de Hacienda Barú que murió no hace mucho tiempo, aquí fue un enorme árbol de ceibo (Ceiba pentandra) – conocido como el kapok o el árbol de algodón de seda en inglés – que dominó los cielos entre lo que hoy es el Restaurante de Hacienda Barú y la Estación de Servicio El Ceibo. Debe su nombre a un árbol, muy alto y de fuerte tronco, con su distintiva copa de forma de sombrilla, que fue un punto de referencia bastante conocido en el área. La parcela de tierra cultivable que lo rodeaba era conocida por los agricultores de arroz como la parcela del ceibo. A pesar de que se ubicaba a medio kilómetro de la playa, era claramente visible a varios kilómetros fuera del mar. Los pescadores locales acostumbraban determinar sus posiciones en relación a este alto punto distintivo y fijo mientras pescaban en las proximidades de las playas Barú y Guápil. En la Estación, se venden tres productos diesel,



gasolina plus 91 y gasolina Súper. A su vez cuentan con una pequeña tienda de conveniencia y accesorios. Su más próximo competidor está al Sur a 20 km y al norte 45 kms. Son una clásica empresa familiar, en la cual trabajan con 8 colaboradores en diferentes posiciones.

En celebraciones como por ejemplo Navidad, invitan con un Tamal, con café o el tradicional refresco de agua de Sapo, a todos los clientes,

que los quieran acompañar durante esa jornada hasta agotar las existencias.

La Estación El Ceibo, atiende las 24 horas, y es tildada como un Establecimiento muy costarricense y patriótico.

Los atardeceres aquí son muy bonitos, y el paisaje logra destacar a esta Estación de modernas instalaciones, con una excelente atención y de muy cómodo acceso.





PETROLERA ARGENTINA
Mozart 268/270 - Hurlingham - www.sualier.com.ar

División Químicos:
Tel: 4818-7777 (Nok.)
Int: 103
E-mail: quimicos@sualier.com.ar
www.sualier.com.ar

División Combustibles:
Tel: 4818-7888
Fax: 4818-9954
E-mail: combustibles@sualier.com.ar
Pocelli 2045

NAFTA NORMAL, SUPER Y ULTRA - GASOL 55 CETANOS - KEROSENE - LUBRICANTES - GRASAS - SOLVENTES ALIFATICOS, AROMATICOS - OXIGENADOS - ALCOHOLES - THINNERES - GLICOLÉS

SUALIER S.A. es una empresa creada íntegramente con capitales argentinos. En nuestra "División Productos Químicos" nos especializamos en la comercialización y fabricación en base a hidrocarburos líquidos con los que obtenemos una amplia gama de derivados industriales. En tanto que en nuestra "División

Combustibles" en la cual elaboramos combustibles por procesos de refinación secundaria a partir de cortes de hidrocarburo (M.E.M.O.H.S.), obteniéndolos por completo de la destilación, comercializamos e investigamos sobre el petróleo crudo y sus derivados.

Brindamos los servicios de Distribución y Comercialización de productos químicos y combustibles, entrega a granel y/o en bombas de 200 lit., con flota propia, servicios de entregas a nivel nacional, fabricación de formulaciones a pedido.

**ESTUDIOS
Y PROYECTOS**



**ESTRUCTURAS
METÁLICAS**



**OBRAS
CIVILES**



**INSTALACIONES
ELECTROMECAÑICAS**



**REDES
CONTRA
INCENDIO**



**MANTENIMIENTO
INTEGRAL
PARA ESTACIONES
DE SERVICIOS**



**PROVISIÓN
E INSTALACIÓN
DE ARTEFACTOS
LED**



C O P P S A
Carlos Ochoa & Patricia Pastorino S.A.

INGENIERIA EN ACCION



ISO 9001
ISO 14001
OHSAS 18001
MEMBER OF THE
BUREAU VERITAS



Av. Armada Argentina 168 - X5016DFO
Córdoba Argentina
Tel. +54-351-486-3353

e-mail: ingenieria@coppsa.com

MINIMERCADOS Y SURTIDORES, UN MARIDAJE QUE SE CONSOLIDA

La llegada de Axion Energy con su nueva propuesta de tiendas Spot! promete recalentar la pelea de las petroleras en el negocio de los minimercados. Si bien se trata de un mercado que ya cumplió 45 años en el país -Shell inauguró su primera tienda argentina en 1969-, en el sector coinciden en destacar que el gran crecimiento del negocio se vivió a partir de la década de los 90 y la popularización de los locales 24 horas abierto. Ahora el rubro vive un nuevo auge sustentado en los márgenes de ganancia sensiblemente más elevados que ofrece la venta de alimentos y bebidas frente al despacho de combustibles.

DESARROLLO DEL NEGOCIO

Por tamaño de la red, el negocio sigue liderado por YPF, que cuenta con más de 400 puntos de venta. Los minimercados de la petrolera estatal operan con la marca Full, que llegó hace más de diez años para reemplazar a AM/PM. Esta última es una cadena norteamericana cuya licencia para operar en la Argentina había sido traída por el grupo Repsol cuando era el dueño de la petrolera y que jugó un papel clave en el desarrollo del negocio al incorporar en el mercado un formato nuevo como el de las tiendas de conveniencia.

CADA VEZ MÁS CLIENTES

En la actualidad, en el país operan casi 4000 estaciones de servicio, de las cuales cerca de un tercio funcionan en la provincia de Buenos Aires. El negocio de la venta de combustibles fue uno de los más afectados por los cierres de puntos de venta -en el sector dicen que en una década bajaron las persianas más de 2500 bocas de expendio de combustible-, aunque como contrapartida, el parque automotriz vivió un fuerte crecimiento, lo que se tradujo en más potenciales clientes. "Gran parte de la expansión del negocio se explica porque con el crecimiento del mercado automotriz multiplicó el número de clientes potenciales de estos minimercados. No hay que perder de vista que en 2003 había un auto cada diez hogares en la ciudad y hoy la relación es un auto cada cinco", señaló Damián Di Pace, director de la consultora Focus Market.



RENTABILIDAD Y GASTRONOMÍA

La nueva ola de las tiendas está acompañada con alianzas con marcas premium y una apuesta fuerte por la gastronomía, que incluye mejoras en la arquitectura y en el diseño de sus locales para convertirse en lugares más agradables. "Cada vez más los shops de las estaciones se posicionaron como un negocio gastronómico que compite contra los fast food y que se hizo muy fuerte en la venta de hamburguesas, salchichas, pizzas y empanadas. La gastronomía ganó un peso cada vez mayor en el balance de las empresas y hoy el minimercado puede representar hasta el 35% de la rentabilidad de una estación de servicio", explicó Di Pace.

POR UNA RENOVACIÓN

En Shell explican el crecimiento de sus tiendas como un producto más de la reconversión que vivió el negocio de los combustibles en los úl-



timos años. "Cada vez más estaciones sumaron tiendas o invirtieron en su modernización, incorporando principalmente café y comidas. En cambio, los espacios de lavadero en las estaciones están en franco retroceso, dejando superficie libre para ampliar los shops. A diferencia de hace diez años, las tiendas hoy exhiben un mobiliario moderno, nueva iluminación LED y una mejor oferta de productos, con la incorporación de comidas elaboradas", explicó Andrés Cavallari, gerente general de Estaciones de Servicio de Shell Argentina.

PÚBLICO POTENCIAL

En Axion -la empresa compró Esso- destacan que con Spot! tratan de posicionarse como un jugador en el negocio gastronómico. "Apuntamos a que sea un lugar de encuentro cálido y placentero; una pausa en el correr del día tras día. Está pensado para los automovilistas y también para quienes quieren disfrutar de nuestra oferta gastronómica y de una excelente atención, en un ambiente agradable", explicó Juan Schamber, jefe de Comunicaciones de Axion Energy.

Publicado Por Alfredo Sainz
en LA NACION

Software	 - Entrega de pacotes y actualización de parques y estacionamientos. - Compatibilidad con controladores locales e impresoras de punto de venta. - Multimedios, mapas, mapas y de fact. reportes. - Control de ventas, cobros, recibos. - Identificación con imágenes de los autos y de los propietarios. - Conexión con nuevo régimen de fact. electrónica. 
Hardware	 - Venta de equipamiento. - Reparación. - Mantenimiento y servicio técnico. - Tendidos y administración de redes cableadas e inalámbricas. 
Security	 - Seguimiento de video en tiempo real y vía Internet. - Instalación de sistemas de cámaras de seguridad. - Control de cámaras de video a distancia.
	Soluciones en tecnología y seguridad para Garajes y Estacionamientos. 20 años en el mercado de computación. Mas de 400 clientes de diversas rubros confían en nosotros. 16-3327-9919 / 163327-9920 info@shsolutions.com.ar / ventas@shsolutions.com.ar www.shsolutions.com.ar

INSMETAN SRL

Lopez y Planes 5457 V. Bonich
 Tel: 4767-2798 / 4738-6198

- * Inst. y desinstalación de tanques y surtidores.
- * Limpieza, plastificado y cegado de tanques.
- * Prueba hidráulica y de hermeticidad.
- * Calibración y reparación de tanques y surtidores.
- * Inst. de rejilla perimetral y cámara decantadora.
- * Inst. de todo tipo de cañería.

SERVICIOS



WWW.INSMETAN.COM.AR
Ventas de repuestos

Para anunciar en

ESTACION DE SERVICIO ACTUAL

E-mail: info@grupofaros.com

MÁS COMPRESORES GALILEO PARA EL SHALE GAS DE VACA MUERTA

Tetrattech Inc. amplió sus requerimientos de compresores Galileo MX 400 y ya se han puesto en marcha trece unidades, dos más que las previstas inicialmente.

Estos compresores de 400 KW de potencia conforman dos Plantas de Producción Temprana (EPF o Early Production Facilities, según su definición en inglés) destinadas al tratamiento del shale gas de pozos de la formación Vaca Muerta, que están bajo control de la petrolera estatal argentina YPF.

En conjunto, ambas EPF, localizadas en Loma Campana, en la provincia argentina de Neuquén, aportarán un volumen nominal superior al millón de metros cúbicos diarios de gas natural sin tratar. Para asegurar su autonomía, cada uno de los compresores de dos etapas está acoplado a un motor a gas que se alimenta del propio gas a comprimir.

La provisión y puesta en marcha de los equipos fue realizada por Galileo Rental, cuya modalidad de servicios le ha permitido a Tetrattech Inc. acceder la provisión de equipos sin comprometer inversión en activos fijos.

A decir de Osvaldo Del Campo, CEO del Grupo Galileo, Galileo Rental brinda soluciones 'llave en mano' a las productoras de hidrocarburos y contribuirá a basar la futura matriz energética argentina en tecnología local con un consecuente ahorro por sustitución de importaciones.

"La mejor medida de esto es que Loma Campana es el yacimiento más importante de hidrocarburos no convencionales del país y el segundo más destacado fuera de los Estados Unidos", concluyó.

GALILEO y el Gasoducto Virtual™

Un equipo móvil de carga de GNC abastecerá flotas en Nueva York

El sistema de Gasoducto Virtual™, diseñado por Galileo Technologies para enviar gas natural por carretera cuando no existen ductos, será utilizado como estación móvil de GNC.

Se trata del primer emprendimiento de estas características en los Estados Unidos, donde el GNC despierta un creciente interés como al-



ternativa a los combustibles líquidos tradicionales.

Mobile Fuel Solutions (MFS), una compañía neoyorquina especializada en el abastecimiento de combustibles, se prepara para implementar el primero de dos sistemas de Gasoducto Virtual™ para la atención de grandes flotas de transporte de mercancías y de servicios municipales, tanto en puntos de carga específicos como durante sus recorridos.

MFS confía plenamente en este mecanismo para estimular el uso de vehículos a gas natural, ya que le permitirá a diversas entidades optar por este combustible limpio sin que deban invertir en costosas estaciones de servicio propias, cuyos permisos de instalación son difíciles de obtener.

Por otra parte, permitirá acotar distancias entre la limitada red de estaciones de GNC existente en el área de Nueva York y los consumidores. Ya no habrá que movilizar los vehículos por millas y fuera de sus recorridos tan sólo para cargar combustible.

"Lo que queremos hacer es que la tecnología de Gasoducto Virtual™ amplíe el alcance de la in-

fraestructura de gas natural que existe actualmente", afirma Dean Sloane, CEO de MFS. La primera de las unidades de abastecimiento provistas por Galileo Technologies "estará operativa a principios de febrero," señala.

La plataforma móvil de este Gasoducto Virtual™ utiliza un tráiler VST-2™, equipado con dos contenedores MAT™. El primero para el transporte de 28 cilindros horizontales de GNC, con una carga de 297 galones de gasolina equivalentes (GGE) (1060 m³) entregables, y el segundo para 39 cilindros con 418 GGE (1500 m³ aproximadamente).

En la menor capacidad de carga del primero es donde radica la mayor ventaja del sistema, ya que este MAT™ del tipo "B" alberga al compresor hidráulico y al surtidor que permiten que el tráiler funcione como una estación móvil con un stock de combustible superior a los 700 GGE (2500 m³ aproximadamente) de GNC entregables.

MFS planea sumar un segundo tráiler VST-2™ para el final del primer trimestre de 2015, pero ya observa un potencial de demanda que podría

Continúa en la pag. 38

El Verdadero hielo es...

ROLITO®



Por que el hielo debe ser puro



Líder indiscutido en la producción de hielo para consumo humano y otras aplicaciones.

Al hielo en nuestro país se lo llama Rolito.

- Bolsas hielo de 3, 4 y 15 Kilogramos.
- Bolsas hielo picado 18 kg y escamas de 18 Kilogramos.
- Barras de hielo de 22 Kilogramos

Botellas y Bidones de Agua Desmineralizada y Anticorrosiva

Un producto exclusivo de excelente performance y alta calidad desarrollado para la conservación y mantenimiento de Automóviles, Omnibus y Camiones.

- Botella de 1 litro de agua desmineralizada.
- Bidón de 5 litros de Agua desmineralizada.
- Bidón de 5 litros de agua anticorrosiva.
- Bidóns de Auxilio.

Contáctenos

www.rolito.com.ar

0800-222-9300 / 9200 - (011) 4489-9300 / 4741-8000

Pte. Perón 9140 (1714) Ituzaingó - Pcia. de Buenos Aires

Ruta Panamericana Km. 25.700 (1611) Don Torcuato - Pcia. de Buenos Aires

Pte. Perón 26875 (1722) Merlo - Pcia. de Buenos Aires

rolito@rolito.com.ar

red nhieLo SA

Una empresa Argentina



pumpcontrol

Control de Stock y detección temprana de fugas

Nuestro sistema brinda un estricto control de stock de combustible en tanques. Puede trabajar tanto con tanques aéreos como subterráneos. Además, dispara alertas por sobrellenado, nivel de reposición y detección de fugas en tanques de doble pared, en sumideros de contención y en pozos de monitoreo.

Características principales

Medición de volumen de productos y agua en tanques.
Compensación de volumen por temperatura.
Detección temprana de fugas.
Alarmas por sobrellenado y niveles críticos.
Acceso desde PC sin instalar software.
Integración con otras soluciones.



www.pump-control.com - sales@pump-control.com - Tel / Fax: +54 11 4687.3536/5699 - Guarnini 2062/64 [C144CE5N] - Buenos Aires - Argentina.

exigir hasta cuatro MATs por tráiler. Otra alternativa de servicio que evalúa la compañía es instalar tráileres VST™ o contenedores MAT-B™ de manera permanente allí donde sus clientes requieran una mayor disponibilidad de combustible. "La intercambiabilidad y la capacidad de recarga de los MAT™ ofrecen la posibilidad de crear estaciones de GNC con mínimos requerimientos de capital", señala Sloane.

Sloane considera que las compañías con flotas de distribución de bebidas estarán entre los primeros usuarios del GNC móvil, y señala a Waste Management y al Departamento de Saneamiento de la Ciudad de Nueva York como otros posibles interesados.

En una primera etapa, MFS abastecerá sus estaciones de móviles en una estación de GNC ubicada en Long Island, que funcionará como estación madre del sistema. A su vez, está construyendo una estación madre propia en Orangetown, al norte de la ciudad de Nueva York, cuya puesta en marcha espera realizar en julio. Esta segunda fuente de gas natural estará dotada de un compresor de GNC Gigabox™, también provisto por Galileo Technologies, que será capaz de bombear de 3 a 5 millones de GGE (10,71 a 17,85 millones de m3) por año. "La modalidad de trabajo con la que MFS iniciará sus actividades muestra cómo nuestro Gasoducto Virtual™ puede potenciar el alcance de la infraestructura actual de estaciones de GNC. Por otra parte, cuando MFS tenga su propia estación madre, lo que se ampliará será el alcance de la red de distribución de ductos de gas", señala Gabriel Lorenzi, Regional Sales Manager de Galileo Technologies en Estados Unidos.

"De esta manera, la red de servicios a los conductores de GNC podrá expandirse mucho más rápidamente, ya que para ello puede prescindirse de nuevas tuberías soterradas o de estaciones fijas de GNC, que demandarían enormes inversiones", destaca Lorenzi.

Desde que fuera introducida por Galileo Technologies, la tecnología de Gasoducto Virtual™ ha permitido suministrar gas natural a usuarios muy diferentes, tales como comuni-

dades alejadas y minas en Argentina, resorts turísticos en República Dominicana, e industrias en Indonesia y Bulgaria, entre otras aplicaciones.





tan - naf s.a.
Limpieza & Reparación

LIMPIEZA DE TANQUES SUBTERRÁNEOS Y AÉREOS - INSTALACIÓN - REPARACIÓN - PINTURA
TRATAMIENTOS EPOXICOS - TENDIDO DE CAÑERÍAS Y CALIBRADOS.
LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN DE TANQUES DE AGUA - SEGÚN ORDENANZA 43.593 G.C.B.A.
SELLADOS DE GRIETA - REPARACIÓN DE TAPA O PASO DE HOMBRE -
PINTADO CON IMPERMEABILIZANTE ATÓXICAS

Tel.: (011) 15 51526584 - ID: 820*487



Soluciones Ambientales Sobre Tanques Aéreos y Subterráneos

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



EL EMPORIO DEL TANQUE S.A. DIVISIÓN SERVICIOS

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



Fabricamos los Tanques Industriales

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

GEXAL[®] S.A.

Indumentaria profesional

**SOMOS ESPECIALISTAS EN UNIFORMES CON LA MAS ALTA CALIDAD
DE PLAZA SIENDO PROVEEDORES OFICIALES DE LAS MEJORES EMPRESAS**

**CONTACTESE CON NOSOTROS , LE BRINDAREMOS LA MEJOR ATENCION
Y LA SOLUCION EN LA INDUMENTARIA DE SU COMPAÑIA.**

ENVIOS A TODO EL PAIS.

INCORPORAMOS LA NUEVA LINEA DE INDUMENTARIA PARA OIL COMBUSTIBLES !!!



Villarreal 1040
1414 Ciudad Autónoma de Bs As.
Tel/Fax: 011 4856 9333 y Rotativas
e-mail: uniformes@gexal.com
web site: www.gexal.com

MAS VALE PREVENIR QUE CURAR

Los elementos de seguridad industrial y protección contra incendio cumplen un papel fundamental al momento de evitar accidentes, ya que son esenciales para asegurar el cumplimiento de las normas de higiene y seguridad, que pueden salvarle la vida a los trabajadores.



El 21 de abril se celebra en Argentina el Día de la Higiene y Seguridad en el trabajo, en conmemoración a la sanción de la ley N° 19.587, que regula esta actividad desde 1972. Desde MaxiSeguridad, empresa líder en lucha contra incendio, recordamos esta fecha destacando aspectos claves que contribuyen a la seguridad de todos.

Que se produzca un accidente laboral ya no es algo que puede quedar librado al azar. En la actualidad, cada vez son más las empresas que educan a sus empleados en temas de seguridad e higiene y protección contra incendio, para evitar accidentes que en muchos casos podrían llegar a ocasionar la muerte.

“Saber poner en funcionamiento correctamente un matafuego puede salvar la vida de una persona, del mismo modo que utilizar la indumentaria de trabajo adecuada logra prevenir un accidente. Es sumamente importante estar capacitado en esta materia”, indicó Maximiliano Wutzke, presidente de MaxiSeguridad. Para que esto suceda, es necesario que las empresas instruyan a sus empleados a través de capacitaciones en donde se les explique el uso y la importancia de estos artículos.

“Años atrás, muchas industrias consideraban que otorgarle al trabajador estos elementos era un gasto innecesario, pero con el paso del tiempo y la difusión de esta problemática, se empezó a tomar conciencia de que es una inversión que beneficia tanto al personal como al responsable de la institución”, agregó Wutzke. La ley de Higiene y Seguridad remarca la “prevención y protección contra incendios y cualquier clase de siniestros” que debe haber en el lugar y destaca la importancia de “instalar los equipos necesarios” para afrontar este tipo de riesgos. Más allá de que respetarlo sea obligatorio, hay que entender que su cumplimiento es necesario para proteger la vida de la gente que trabaja allí.

Para reglamentar esta actividad, existe el regis-

tro de Fabricantes, Reparadores y Recargadores de Equipos contra Incendios, creado a partir de la ordenanza N° 40473/85, la cual enuncia que “todos los matafuegos que deban ser instalados conforme a las disposiciones del Código de Edificación deberán ser fabricados, recargados y reparados con las exigencias del Instituto de Racionalización de Materiales (IRAM) en las empresas que se encuentren inscriptas”.

La recarga de los extintores debe realizarse una vez por año y luego, como mínimo, son necesarios cuatro controles periódicos, ya que según la norma no pueden transcurrir más de 90 días entre cada uno de ellos. “Se verifica el nivel de carga de los equipos, la presión y la dotación total del sitio de acuerdo a las exigencias, asegurando de esta manera que el puesto se encuentre operativo”, explicó Maximiliano.

Del mismo modo, la ley N° 2231, sancionada en 2006, manifiesta el valor de confiar la seguridad de las instalaciones fijas contra incendio en manos de “las empresas que se encuentren inscriptas” y destaca también el cumplimiento de las exigencias de las Normas IRAM e ISO. Este registro de Mantenedores, Reparadores, Fabricantes e Instaladores asegura el mantenimiento y buen funcionamiento de los hidrantes, rociadores, sistemas de detección y extinción de incendios de los consorcios, empresas, industrias, fábricas, garajes, estaciones de servicio, entre otros. Estos trabajos quedan registrados en un libro de actas que deberá tener el establecimiento para presentar ante una eventual inspección.

Las estaciones de servicio son un terreno delicado, propenso a generar incendios e incluso explosiones, debido a los elementos fuertemente inflamables que se manipulan. Según el decreto 2407/83, deben contar con la instalación de extintores manuales y rodantes, baldes de arena para ser utilizados en casos de derrames de combustible y con personal capacitado para actuar frente a cualquier siniestro.

Por otra parte, en cuanto a los elementos de protección personal, se debe contar con diferentes tipos de protectores que la empresa debe otorgarle, según la tarea a realizar:

•**Auditivos:** En forma de tapón o vincha, para utilizar en lugares donde haya mucha exposición al ruido.

•**Craneanos:** Cascos de seguridad con cinta regulable elastizada, para asegurar un buen agarre al momento de realizar el trabajo.

•**En altura:** Arnés completo con cabo de amarrar y protección lumbar para trabajos de elevación.

•**Faciales:** Caretas fotosensibles, forestales, para soldar, para electricista, entre otras.

•**Lumbares:** Fajas para evitar padecimientos en la cintura, que pueden desembocar en enfermedades.

•**Respiratorios:** Barbijos y mascarillas, de tela o rígidos, para cubrir la boca y la nariz.

•**Visuales:** Anteojos y antiparras, para evitar daños en los ojos producidos por diferentes partículas.

•**Manuales:** Guantes de protección, resistentes a solventes y otros materiales.

•**Mamelucos:** Para trabajos con pinturas, de laboratorio e incluso para proteger la ropa.

•**Zapatos de seguridad:** Con resistencia en el talón y la punta, para protegerse frente a la caída de objetos pesados, además de contar con aislamiento térmico y eléctrico al realizar el trabajo.

Cabe destacar también que una señalización adecuada puede salvar la vida de una persona. Los carteles de seguridad, fotoluminiscentes y señalizadores led son elementos que cumplen un papel imprescindible, ya que poseen un mensaje claro y a la vista, que llama la atención de los trabajadores y lo advierte ante posibles peligros.

La ley de Higiene y Seguridad busca “proteger la vida, preservar y mantener la integridad sicológica de los trabajadores; prevenir, reducir, eliminar o aislar los riesgos de los distintos centros o puestos de trabajo, estimular y desarrollar una actitud positiva respecto de la prevención de los accidentes o enfermedades que puedan derivarse de la actividad laboral”.

En MaxiSeguridad estamos convencidos que los accidentes suceden por situaciones que pueden prevenirse, para ello es necesario conocer las normas y, sobre todo, cumplirlas.

MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES FIJAS CONTRA INCENDIO SEGÚN DISPOSICIÓN 415/DGDyPC/11



**¿Ud. posee instalaciones contra incendio?
Mangueras, Rociadores, Detectores de humo, gases, etc.**



Debe contar obligatoriamente con el certificado de operatividad intervenido por el GCBA y emitido solamente por empresas inscriptas en el Registro según Disposición 415 DGDyPC/11.



**PARA MÁS INFORMACIÓN
COMUNIQUESE CON NOSOTROS**

**TEL: (011) 4756-3979 / instalaciones@maxiseguridad.com.ar
www.maxiseguridad.com.ar**



**Instalación, Mantenimiento y Reparación Integral de Surtidores
Venta de Equipos (nuevos y reacondicionados)**



J.P. Angulo 1471-Dock Sud (1871)-Bs.As.-Argentina TEL: (54-11) 4 201.1056/3156/9214
www.nisurt.com.ar

LOS SURTIDORES MUEREN DE PIE



PARAJE BELADRICH - BUENOS AIRES.

El primer surtidor de nafta o gasolina, fue inventado y vendido por Sylvanus F. Bowser en Fort Wayne, Indiana, EEUU, el 5 de septiembre de 1885.

Este surtidor no se utilizó para los automóviles, ya que no se habían inventado todavía. Se utilizaba para algunas lámparas de querosén y cocinas.

Más tarde se mejoró el surtidor por medidas de seguridad, como así también, la incorporación de una manguera para dispensar directamente el combustible en los automóviles (cuando estos surgieron).

Durante un tiempo, el término "bowser" fue usado para referirse a esa bomba de gasolina vertical. Aunque el término ya no se usa ni en los Estados Unidos, todavía se utiliza a veces en Australia y Nueva Zelanda.

En la Argentina, corría el año 1905, cuando se dicta la 1ª Ordenanza del Tránsito de Buenos Aires, para los 60 automóviles registrados en 1903, que pasaron a ser 7138 en 1913.

Fue así que, en 1911 en la esquina norte de Luis S. Peña y Avda. de Mayo se instala el Primer Surtidor de la República Argentina, que contaba con el primer tanque de combustible para despacho a granel.

El tanque de combustible fue encargado a un habilidoso herrero de origen italiano. Fue cons-

truido de acuerdo a las mejores reglas, con las uniones, solapes y partes de chapa roblonadas, tal cual los avances de esa época.

Ocurrió que al probarlo, llenándolo de agua, con observó que el tanque perdía por los 4 costados.

Como todo inmigrante, aguerrido y creativo y pícaro, muy necesario para supervivir en estas tierras, encontró la solución al inconveniente presentado. Llamó a los chicos del barrio y les pidió que orinaran dentro del tanque, toda vez que tuvieran ganas, el paciente y constructor fue rotando el tanque, poco a poco, con su extraño contenido, dejándolo estacionar en distintas posiciones hasta completar el giro completo. Una vez terminada la vuelta una nueva prueba determinó que el tanque no perdía más, el amoníaco contenido había ido produciendo corrosión en los solapes y uniones sellando las pérdidas.

Ese tanque fue el primer tanque de combustible fabricado en la argentina, el herrero transformó también su vida convirtiéndose en proveedor de la incipiente industria.

A partir de allí, comenzaron a brotar surtidores

en distintas zonas y se fueron extendiendo por nuestro territorio.

Muchos de ellos, hoy en el 2015, estando en desuso, yacen actualmente en sus lugares originales de nacimiento. Ya sea por abandono, o manteniéndolos como adorno, colección, o recuerdo de épocas pujantes y de progreso.

Como homenaje a ellos, que aún están de pie, van algunas fotos para nuestros lectores.



PRIMER SURTIDOR
FRENTE A LA CASA ROSADA.



VILLA OCAMPO - SANTA FE.



NONO - MUSEO ROCSEN.

SEL SERVICIOS ELECTRONICOS SRL

Especialistas en la COMERCIALIZACION e INSTALACION de terminales de
Punto de Venta – POS – En todo el País

SEGURIDAD

RAPIDEZ

CONFIABILIDAD

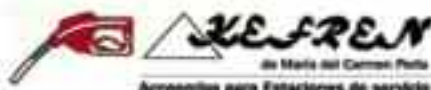


Para más información visite nuestra WEB www.selservicios.com.ar

Tel.: 0810-666-4085 - Cel.: 1536930611 (+5411) 43639100 int 162/166/167/118/119/120

ACCESORIOS PARA EL MANEJO y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Kefren tiene la solución a los problemas que se le presenten. Servicio, Calidad, Stock permanente entrega inmediata, consultas On line cpassacqua@hotmail.com. Información permanente de las novedades del mercado, reparaciones y mantenimiento. Repuestos de todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren suministra a todo el mercado de accesorios para Estaciones de Servicio y llegamos a través de nuestra amplia base de datos actualizada por medio de nuestro envío diario de correos electrónicos informativos.



Telefax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853 - 4462-6329 • kefren@netizen.com.ar
info@kefrenonline.com.ar • kefrenargentina srl@speedy.com.ar • cpassacqua@hotmail.com

www.kefrenargentina.com.ar



LOBOS - BUENOS AIRES.



TRENEL - LA PAMPA.



HUANQUEROS - SANTA FE.



SMITH - BUENOS AIRES.



HUSARES - BUENOS AIRES.



SAN BLAS DE LOS SAUCES -
LA RIOJA.



SAN AGUSTIN - SANTA FE.



OLIVERA - BUENOS AIRES.

La mayoría de las imágenes son gentileza de Alejandro Tumanoff



TELEMEDICION Y DETECCION DE PERDIDAS •
CONTROLADOR DE SURTIDORES •
CONTROL DE FLOTAS •
CALIBRACION ELECTRONICA DE TANQUES •
MANTENIMIENTO EN TODO EL PAIS •

**Nuestros equipos están
aprobados por INTI-CITEI**

Argerich 2723 - (CP 1417) - Cap.Fed. - Buenos Aires - Argentina
Tel/Fax: 54 11 45034484 / 45050623 E-mail: info@ledamt.com



ALMAK S.R.L.

Exendedoras para Estaciones de Servicio

Envíos a todo el país



Calibrador de neumáticos a monedas

Exendedoras de agua caliente de alta recuperación



Aspiradora autoservicio a monedas

Control de acceso a sanitarios o duchas con fichas



- Disponibles en concesión y venta según producto.
- Instalación, mantenimiento y servicio técnico inmediato a cargo de ALMAK.

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

www.almak.com.ar
info@almak.com.ar

JORDAN Plas

GRANADA 1517 (1814) LAUS OESTE - BUENOS AIRES
Tel: (011) 4241 9726 - Mail: jordanpl@jordan-plas.com.ar
www.jordan-plas.com.ar

EL CAMINO MÁS ECONÓMICO PARA REDUCIR Y SEÑALIZAR EL TRÁNSITO



LOMOS DE BURRO



DIVISORES DE CALZADA

- > Asesoramiento personalizado
- > Materiales de 1ª calidad (NORMAS ISO 9001)
- > Gran durabilidad y garantía totalmente asegurada

- > Utilizamos reflectivos de 3M
- > Una extensa variedad de artículos para reducir la velocidad y señalizar

SEÑALIZACIÓN VIAL



TOPE DE ESTACIONAMIENTO



LO BARATO SIEMPRE ES MÁS CARO



(*) *Por Enrique Elías Carrasco Visedo*

cargados de edificios, por ser atentos y prestos; pusieron alambre en los cartuchos de los fusibles en la entrada porque estos habían colapsados. Al operarlos roscándolos, estos estallaban en su mano. ¿Por qué pasaba esto? simplemente porque el inconveniente se encontraba en la acometida principal que iba hasta el tablero principal del edificio, encontrándose estos en corto y derretidos entre sí. Un técnico lo primero que hace es averiguar por qué se produjo esa falla, y asegurarse que al operar el circuito, el problema sea claro y sin dudas. Se usan guantes especiales, lentes protectores, y la pericia que da la conciencia de tener cuidado con la corriente, ya que es altamente peligrosa si no se la respeta y se la manipula sin conocimientos.

También al principio de mi “carrera” (disculpen la pretensión) fui testigo de ver instalaciones realizadas con cables para “tipo velador” recorrer cañerías desde el tablero principal con fusibles reparados, “reforzados” que ni se enteraban del corto circuito de un artefacto y dicho cable prenderse fuego ahumando las dos salas que recorrían dichos cablecitos. De la poco difundida y a veces mal llamada puesta a tierra, ni hablemos. He visto detrás de una heladera comercial, un clavo grueso y el alambre de cobre pelado, el que se usaba antes de prohibírsele tan perfectamente, atado a un tornillo de la heladera. Lo mismo que un lavarropas conectado a una canilla cuya cañería venía desde un tanque de agua, ni siquiera tenía continuidad con la red general que aparecía hasta arriba de la boca del tanque sin tener ninguna vinculación con la cañería de bajada, que aún así no era correcto. Ni mencionar, saber de un trabajador haciendo plomería en un tanque de agua y quedar electrocutado por algún descuido o impericia. Común ver los flotantes en los tanque de agua de edificios conectados a dos polos vivos, o sea a 380 V. venidos de contactoras con bobina para esa tensión. Por supuesto que se supone que quién opere con esos elementos es personal capacitado, sin embargo no faltaba un comedido o de buena intención manipular el elemento intentando ver que anduviera, y que

Un señor estaba descansando apoltronado en su mecedora, bajo el frenético giro de un ventilador y viendo un programa en TV, cuando de pronto se produjo un corte de luz. Maldiciendo y tirando sus pantuflas en medio de un par de patadas al aire, se dirigió al tablero de luz, cuya llave estaba suelta y los fusibles ennegrecidos de quejas por tanto mal trato. Soportaba estufas eléctricas y calentadores; el ventilador y el TV eran usados a tiempo completo, y sin ningún remordimiento por parte del hombrecito. Cuando tocó la llave del tablero, éste se le vino encima. Como continuaba iracundo, lo manoteó bruscamente. Masculló por el estado del mismo y juró no cambiarlo hasta que no diera más. No tenía intención en gastar un solo peso por algo tan insignificante. Sin embargo y sin darse cuenta, sus dedos se enredaron entre los cables carbonizados y recalientes. Cuando se percató del asunto, sus pies descalzos le reclamaron con un calambre que lo fue envolviendo por todo el cuerpo hasta que cayó convulsionado.

Impresiona ver cómo la época del siglo XXI, está inundada de artefactos eléctricos de todo tipo y tamaño. De todas las potencias, desde las de muy baja tensión (MBT) hasta los de tremendas tensiones. Si bien es cierto, que hoy por hoy se desarrollan equipos de poco consumo para abaratar costos en los mantenimientos y para que las redes de energía puedan subsistir sin sucumbir ante la gran demanda, no dejan de aparecer modernos equipos, que de alguna manera y su cantidad, despliegan una gran demanda al final. Se habla de energía resistiva, reactiva y capaci-

tiva en el ambiente de los ingenieros y técnicos instaladores para optimizar las redes para las demandas. Los organismos se van dedicando a dichos controles generales abocados principalmente a un aspecto, que de a poco va “prendiendo” en el común de los consumidores, y es probablemente el punto más importante: se trata de la seguridad de las instalaciones y sus aparatos para evitar las lamentables desgracias que se han cobrado tantas vidas y que se hubieran evitado con solo tener en cuenta qué importante es “la conciencia de la prevención”. O lo que es más sensible: con apenas un poco se hubieran evitado esos dolores.

Es por eso tal vez, cuán imprescindible es que cada persona, cada docente y cada niño, por qué no, tome conciencia de la importancia de los cuidados al manipular artefactos eléctricos y que en todos los inmuebles las instalaciones eléctricas tengan las características de acuerdo a la reglamentación vigente, y que han estado desarrollando verdaderos especialistas en la materia. Debemos aprovechar que existen modos y técnicas adecuadas a tal fin que nos brindan la seguridad correspondiente

En mi experiencia de treinta y cinco años como técnico electricista de mantenimiento e instalaciones, puedo dar fe que en el ámbito de la “seguridad” muy poco se ha avanzado en términos de los habitantes. Y me refiero especialmente a la ciudadanía en general, que es más bien remisa a gastar unos pesos más para que su instalación esté debidamente correcta, y con los elementos de protección y las llaves de corte de acuerdo a los consumos de cada circuito. Fui testigo de la quemadura de manos en en-

Continúa en la pag. 48

SEGRAMMAURIDAD

ABSORBENTE INDUSTRIAL

X 20 Kg.



MATERIAL ABSORBENTE ECOLÓGICO

Capaz de ignifugar derrames de hidrocarburos líquidos y semilíquidos como combustibles y aceites.

Material totalmente natural sin aditivos químicos.



Matafuegos Nuevos y Recargas

Elementos contra Incendio - Ropa de Trabajo - Luz de Emergencia

Botas - Señalización Vial - Espejos Parabólicos - Semáforos

Botiquines

A su Estación de Servicio no le deben faltar:

Calzas para camiones - Linternas antiexplosivas

Baldes - Mantas apaga llamas - Conos de seguridad

Señalizaciones

Av. Juan B. Justo 7710 (CP1407) CABA Telefax (011) 4671-4449
info@grammaseguridad.com.ar / www.grammaseguridad.com.ar

glixLEDs
 ILLUMINATE

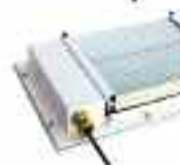
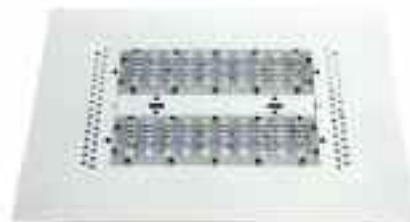
PETRO GLIX

Iluminación LED certificada
 para estaciones de servicios.



PETROGLIX

Consumo: 120W
 Proyecta de 300 lux a 5 metros de altura
 Industria Argentina
 Garantía escrita



Instalador (H 2 piezas)

PETROGLIX - GNC

Consumo: 120W
 Proyecta de 300 lux a 5 metros de altura
 Único en el mercado certificado por INI
 para usar en estaciones de GNC.
 Instalación en 2 pasos.
 Industria Argentina
 Garantía escrita



Primer luminaria de LED
 certificada para uso en GNC

Disponemos de más productos para Playones, Shops y Cenéfas

Visite nuestra web: www.glixleds.com

MENOR CONSUMO, MEJOR ILUMINACIÓN, MÁS VIDA ÚTIL



GNGL



DOWN LIGHT



AF111



MR16



LO BARATO SIEMPRE ES MÁS CARO

la bomba de agua reaccione para llenar al sediento tanque. La sola idea de recibir dos fases vivas es resultado de un final fatal. Sin dudas. Menos que esas dos fases vivas, la mayoría de esos circuitos trabajaban (todavía se usa) con 220 Volt.

Operar sin conocimiento continua siendo de alto riesgo. Asimismo ver tendidos aéreos que más que aéreos son suspendidos en el aire por alguna clase de alquimia colgando a mano de cualquiera a riesgo de llevárselos por delante; encintados torpemente y a intemperie y sujetos por clavos. En fin, innumerables experiencias a través del tiempo de arduo trabajo.

Al principio de mis trabajos como servicio a domicilio reconozco que tampoco tenía real conciencia de la seguridad eléctrica y al principio muchas instalaciones y correcciones fueron hechas a "ojo". Copiaba lo ya realizado por otros y la tendencia, la misma que de muchos colegas tan jóvenes como yo, era derrochar cobre por las dudas en los tendidos... por las dudas. Posteriormente fui/mos utilizando instrumentos y acostumbrándonos a sacar los de-

bidos cálculos y mediciones para que tanto los fusibles y los cables tuvieran una adecuada relación demanda/ servicio y protección de circuito. Nótese que no digo protección de puesta a tierra. Rara vez se utilizaba. En tareas más industriales fui tomando experiencia concreta de hacer excelentes trabajos, tableros con todas las de la ley y hasta con una dosis de creatividad. Automatizaciones y tareas más delicadas en comandos automáticos y de fuerza en la actividad naval. (actividad sumamente rigurosa e interesante en lo técnico).

Afortunadamente hoy por hoy es un tema presente en los instaladores el de la puesta a tierra llamada correctamente línea de "protección eléctrica" (PE) tan importante como toda la instalación. La reglamentación actual le da una prioridad especial al tema, y también le da una categoría distinguida a los colegas que se esfuerzan en actualizarse y aplicar las nuevas normas que es tranquilidad para el mismo, como para el cliente que pide la instalación, o la corrección, o reparación eléctrica. Hay excelentes herramientas y materiales de primera,




ELECTRO TUCUMÁN S.A.
MATERIALES ELÉCTRICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN Y INDUSTRIA

VENTAS Y ADMINISTRACIÓN:
SARMIENTO 1342 - BUENOS AIRES
ARGENTINA - TEL: 4371-6288
Y ROTATIVAS - FAX: 4371-0260
E-MAIL: electro@electrotucuman.com.ar
etventas@electrotucuman.com.ar
http://www.electrotucuman.com.ar

Salón Exposición: Sarmiento 1345 - Bs. As.
TEL: 4374-6504 / 1393 FAX: 4371-6123

Variedad de marcas - Amplio Stock - Entrega inmediata y sin cargo en Capital y Gran Buenos Aires - Exposición permanente de productos - Showroom de iluminación - Cursos gratuitos de electricidad e iluminación - Estacionamiento exclusivo para clientes

Cámaras de Video / Seguridad

Control de su Negocio, Personal y Clientes por Video e Internet

15-4496-3116
15-3044-8368
netysoc@yahoo.com.ar

DISEÑO ELECTRÓNICO

SERVICIOS ELÉCTRICOS
Protecciones - Tableros
(011) 15-4496-3116 / 4963-1908

ESTACIONES DE SERVICIO

TECHOS TINGLADOS ESTRUCTURAS


ESTRUCTURAS METÁLICAS


PARABÓLICOS A DOS AGUAS Y A UN AGUA

ENTREPISOS ZINGUERÍA GALPONES

Telefax (011) 4290-5701 / 4296-5217
Av. Luciano Valette 770 (CP 1842) Monte Grande - Bs.As.
e-mail: ventas@denuri.com / www.denuri.com.ar


ADIÓS AL..... "ME QUEDÉ SIN NAFTA"

Presentamos nuestros bidones especiales para transportar combustible. Homologados por Normas de Seguridad Internacionales, de 20, 10 y 5 litros. Son metálicos con pintura de protección interior y vienen con o sin boquilla flexible. Ideales para ofrecer como reserva en su Estación de Servicio.



Telefax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853
kefren@netizen.com.ar // cpasacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar

LO BARATO SIEMPRE ES MÁS CARO



homologados para asegurar en máximo porcentaje una adecuada instalación. Solo hay que aprovechar los nuevos tiempos. Como verán también en la actualidad ya no se utilizan más los fusibles de porcelana y van siendo reemplazados por llaves de corte rápido y rápida reposición llamadas termo magnéticas. También se ha incorporado a los circuitos los llamados disyuntores diferenciales que interrumpen la energía del lugar ante cualquier fuga de la misma ya por la instalación misma como por una descarga a una persona. Pero como dije al principio es importante que todos tengamos el concepto claro de la importancia de que nuestras instalaciones sean cada vez más eficientes y seguras. Muchísima gente desconoce qué es un disyuntor diferencial y para qué sirve. Por eso es imprescindible que seamos informados y educados en un tema tan especial y a su vez nosotros vayamos explicando las ventajas de los elementos de protección. Queda a conciencia del lector si busca ahondar más en el tema o simplemente estar atento a que su instalación, si no está normalizada, pueda tener el

proyecto a corto tiempo, de adecuarla. La frase de "lo barato sale caro" es una realidad incuestionable. Desde luego que aunque no se pueda alcanzar la perfección, al menos dar siempre un pasito más para lograrlo. Ya en la alimentación para la buena salud, en la educación para ser más esclarecidos, en el trato con los demás para convivir en la cordialidad y (simpáticamente) en su instalación eléctrica para la seguridad propia y bienestar de toda su familia. Probablemente podamos cambiar: "Lo barato resulta un problema" por "Lo caro, resulta un REGALO" o... usted... ¿Cómo lo diría? ¿Verdad que sí? Ahhh... me olvidaba. Para terminar. El señor del comienzo de mi relato, al final se salvó luego de varias y dolorosas terapias....

(*) Técnico electricista
Registro APSE N° 3-06206
Registro COPIME N° R002129
enrique.visedo@gmail.com



ELEMENTOS DE SEGURIDAD PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Recuerda la obligatoriedad de usar elementos antiexplosivos para descargar combustibles

www.kefrenargentina.com.ar

CALZAS PARA CAMIONES 	CALCOS PARA CAMIONES CALCOS REFLECTIVOS PARA CAMIONES 	CONOS DE SEGURIDAD 	CADENAS Y COLUMNAS PLÁSTICAS CADENA Y COLUMNAS PLÁSTICAS 
INDUMENTARIA PARA SEGURIDAD 	LINTERNAS ANTIEXPLOSIVAS 	BALDES CONTRA INCENDIOS BALDE PARA ARENA CONTRA INCENDIOS 	SEÑALIZACION PARA CARRETERA 
EMBUDOS DE DESCARGA 	MANTAS APAGA LLAMAS 	ABSORBENTES CALCETINES 	ABSORBENTES EN BOLSAS BALDES 

Telefax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853 - 4462-6329 kefren@netizen.com.ar

info@kefrenonline.com.ar • kefrenargentinasrl@speedy.com.ar • cpassacqua@hotmail.com

LA ESTACIÓN DE SERVICIO FAMILIAR Y LOS CONFLICTOS ENTRE HEREDEROS

Los mayores conflictos entre los herederos de una empresa familiar son los que ocurren en la segunda generación, es decir los que van a continuar la empresa familiar luego de la muerte o retiro del fundador. Son pocos los grupos familiares que pasan con éxito esta dura prueba. Los que logran superarla están en mejores condiciones de planificar la transmisión de la empresa a sus propios herederos, mediante un pacto familiar o por otros medios adecuados que favorezcan la continuidad de la empresa.



Dr. Osvaldo Ortemberg
(Abogado de Familia)

¿QUÉ ES UNA EMPRESA FAMILIAR?

Una empresa familiar no es el sencillo comercio que funciona con la colaboración de algunos parientes y que permite un nivel medio de vida a esa familia con sus hijos solteros, sino un emprendimiento que posibilita que todos los herederos, y sus familias, puedan vivir de la misma. Suele ocurrir que el padre haya dejado un simple negocio al morir, que fue continuado y ampliado por uno de sus herederos hasta hacer de esa herencia una empresa. En este caso debemos considerar que el fundador de la empresa

es el hijo, por ello los conflictos entre herederos de la empresa familiar son los que ocurren con los hijos y cónyuge de éste.

La posibilidad de continuación de la empresa familiar, luego de la muerte o retiro de la generación que la conducía, depende de que los herederos puedan resolver los conflictos que habitualmente ocurren en el cambio generacional.

Continúa en la pag. 52

GRUPO IMC

Herrería - Señalización - Cartelería
Trabajos en altura -
Cambios de luminarias -
Cenefas -

Tel.: (011) 4692-6104 - Cel.: 15 69926682
* 6113048

Café
CASA DO CAFÉ
Azúcar CINGALE
TE CINGALE
CAFÉ La Casita

CASA DO BRASIL S.A. IMPORTACION Y EXPORTACION
MILLER 3531 G1431 GES C.A.B.A.
4545-6400 / 4714 / 7948 / 7949
e-mail: casadocafe@ision.com
Elaborado con los mejores cafés de Brasil

superfil
MÓLDURAS Y PERFILES PLÁSTICOS

PERFILES PLÁSTICOS / LÍNEA CIELORRASOS

Calidad en revestimiento machimbrado de PVC.

- ▶ Fácil y rápida instalación
- ▶ Bajo mantenimiento
- ▶ Ignífugo

www.superfil.com.ar
superfil@superfil.com.ar

Solicite asesoramiento personalizado al (+54) 11 4752 7297

ORONEGRO

COMBUSTIBLES

**VENTA DE COMBUSTIBLES LIVIANOS Y PESADOS
DIRECTO DE LAS PRINCIPALES PETROLERAS**

- Servicio comercial personalizado.
- Transporte satelitalmente controlado.
- Garantizamos calidad y cantidad del producto.
- Distribución a todo el país.

Tel: (011) 4292-1583

www.oronegrocombustible.com.ar

Sanchez de Loria 398 - 3º Piso - L. de Zamora - Bs. As. - info@oronegrocombustible.com.ar



**TANQUES EN
COMODATO**

Instal Sombras

de Luis Tello e Hijos

- INSTALACIÓN DE MEDIA SOMBRA
- ESTRUCTURAS METÁLICAS
- LONAS A MEDIDA E INSTALADO
- TINGLADOS



Tel.: (011) 4866-5504 / 15-4914-5800 4301-2105

Telefax: 4301-6585

Boulogne Sur Mer 458 Piso 5to. A - CABA - República Argentina

info@instal-sombras.com.ar - instal-sombras@hotmail.com

LOS DOS TIPOS DE CONFLICTOS

Los conflictos entre los herederos de las empresas familiares son económicos – todos los referidos a la continuidad de la producción de la empresa – y afectivos – los emocionales que existen entre los sucesores -. Sin bien ambos son muy importantes es habitual que los conflictos afectivos se transfieran, sin que los involucrados lo perciban, a los conflictos económicos. Por ello es muy difícil que pueda perdurar una empresa familiar sin resolver los conflictos emocionales que existe entre los herederos.

La dificultad emocional impide a los herederos valerse de la ley en aquellos aspectos que benefician la continuidad de la empresa, ya que los empuja a utilizarla para perturbarla, dividirla, o extinguirla.

EL USO DE LA LEY EN CONTRA DE LA EMPRESA FAMILIAR

La ley civil establece que todos los hijos heredan por partes iguales y que al cónyuge que sobrevive le corresponde la mitad de los bienes gananciales. Esto significa que la esposa –o el marido- tiene la mitad de la empresa –si es ganancial- y los hijos comparten en idéntico porcentaje la otra mitad.

De acuerdo con la ley todos se tendrían que poner de acuerdo para conducir la empresa. Pero esto es lo que habitualmente no ocurre. Cualquiera puede pretender conducirla, hacer las ventas, las compras, el marketing, oponerse a una medida que otro toma, etc. Cada uno tiene una manera de pensar en lo que hay que hacer en la empresa y lo que él mismo puede hacer, que frecuentemente no coincide con lo que los demás opinan. Entonces la empresa empieza a tener dificultades para funcionar y los que llegan a estar al frente con la aspiración de que continúe, son perturbados con medidas judiciales basadas en desconfianzas y recelos de los otros herederos que suelen atribuirle la intención de querer quedarse con todo. A veces puede ser cierto. Pero lo que es más cierto aún, es que en estos casos la empresa familiar se ex-

tingue para todos porque va a la quiebra, o cierra y se distribuye entre los herederos el valor de su venta o de la venta de los bienes que la conformaban.

EL EMPRESARIO PREVISOR: UNA EXCEPCIÓN

Es difícil que los herederos y la cónyuge lleguen a un acuerdo para conducir la empresa acéfala por muerte del fundador. Es mucho más sencillo que el conductor, en vida, haga una sociedad donde a su muerte se hereden acciones de la empresa familiar. Podrá con ello distribuir acciones preferentes a quienes considere los sucesores con mejor aptitud para conducir la empresa. Las acciones dan diferentes facultades, pero todas dan derecho a recibir dividendos, por lo que estas medidas no ocasionan perjuicios a aquellos herederos que quedan fuera de la empresa o en lugares secundarios de la misma. Este, que es el camino más sencillo, es el menos frecuente, porque al fundador suele resultarle muy difícil pensar en su retiro...o en su muerte.

LOS CONFLICTOS ECONÓMICOS

Como es difícil que el conductor de la empresa haya preparado su sucesión, lo habitual es que a su muerte los herederos estén compelidos a ver qué tienen que hacer para continuar con las actividades de su padre y marido fallecido. En esta situación es donde surgen los conflictos. Dijimos que estos conflictos eran económicos y afectivos. También vimos que los conflictos afectivos se transferían a los económicos y que si no se resolvían los primeros no se podía resolver el aspecto económico.

Debemos considerar, sin embargo, dos conflictos económicos que son muy habituales en estos casos:

Uno es la dificultad que suelen tener los sucesores en comprender que la empresa puede requerir una diferenciación técnica entre las tareas de producir, de aquellas que son necesarias para vender, es decir el marketing.

Otro es la lucha por el poder entre los herederos.

Si bien ambos son conflictos económicos, hay un trasfondo afectivo que requiere ser considerado. En el primer caso el obstáculo para distinguir en tareas de producción de las de marketing, suele estar relacionado con una lealtad incondicional al fundador fallecido, que probablemente no sabía esta distinción, ya que haría ambas tareas indiscriminadamente. En este caso los herederos no se atreven a ver algo que el fundador no veía y, de este modo, les tranquiliza seguir haciendo las cosas como si el fundador aun no hubiera fallecido. También opera aquí otro factor afectivo, que es el miedo al cambio. Este temor suele estar presente en todos los intentos de innovación, fundamentalmente en aquellos que son los más positivos para el crecimiento de la empresa.

Respecto de las luchas por el poder, además de la ambición que aquí juega un papel central, está la rivalidad afectiva entre los herederos que es necesario resolver para que la ambición se pueda acotar y sea posible llegar a un acuerdo razonable.

LOS CONFLICTOS AFECTIVOS TRANSFERIDOS A LA EMPRESA

Los conflictos afectivos entre los herederos son los que hay en toda familia. Celos entre los hermanos, como las peleas contra el preferido del padre. Envidias en que alguno quiere algo sólo porque lo quiere el otro. Recelos infantiles ante una decisión por la que el padre puso a trabajar a sus hijos en lugares diferentes, que llegan a generar un rencor porque alguno de ellos lo tomó como una muestra de preferencia afectiva y no como un reconocimiento de una mejor aptitud para el trabajo que le asignó. El propio amor que los herederos sentían por el empresario fallecido puede ser un factor de perturbación, porque algunos desearán ser como él y así luchar por ocupar el lugar que dejó vacante. Y lucharán por ese lugar tanto el hijo médico –por ejemplo- como el que vino trabajando al lado del padre desde los cinco años y, al fallecimiento de éste, era ya



quien conducía la empresa o parte de la misma o tenía una experiencia de trabajo y de mando que lo habilita para continuarla.

Estos conflictos se trasladan a la empresa cuestionando lo que hace el otro o la otra en el negocio heredado. Reproches de lo que cada uno recibe “¿por qué el otro cobra lo mismo que yo si está menos tiempos, o no está, o no trabaja?”. “¿Por qué va conducir mi hermano si soy yo el que tiene más capacidad para hacerlo?”. La madre a veces apoya los requerimientos de sus hijos teniendo en cuenta las necesidades que éstos tienen de ganar más, o simplemente de tener un ingreso, sin considerar si el trabajo de ese hijo es útil para la empresa. Es muy habitual la desconfianza de ser estafados por los otros, que lleva a pedir la intervención judicial en el negocio familiar, con el nefasto resultado de distraer las energías que debían estar puestas en la producción, para atacar o defenderse del hermano, la hermana o la madre. Ello genera no sólo el deseo de irse de la empresa, sino también el de excluir a alguno de los otros herederos del negocio familiar.

LA HEREDERA

Otra fuente de conflictos es el lugar de la heredera. Con frecuencia muy recelosa de sus hermanos, o de alguno de ellos, que a su vez tienen una actitud de desconfianza en cuanto a las aptitudes laborales de ella.

FORMAS DE RESOLVER ESTOS CONFLICTOS

Este engranaje de conflictos económico-afectivos perturba el funcionamiento de la empresa familiar heredada.

¿Hay alguna forma de evitarlo?

Hay que tratar de que los resuelvan mediante un acuerdo entre los herederos y el cónyuge que sobrevive, porque el pleito es el primer paso hacia la extinción de la empresa.

EL MEDIADOR FAMILIAR

Una forma de intentar lograr un acuerdo entre los sucesores para resolver los conflictos y con-

tinuar con la empresa familiar, es llamando a un Mediador Familiar. El mediador convoca a todas las partes y trata que lleguen a un acuerdo. Para hacerlo habla con cada uno para ver qué quieren, pero también y fundamentalmente, averiguar los problemas emocionales y laborales que cada heredero tiene con los demás, para que esos conflictos dejen de perturbar y lleguen a un acuerdo sin esa traba.

EL CONSULTOR FAMILIAR

Otra manera de solucionar los conflictos es recurriendo al Consultor Familiar. En este caso la consulta la hace uno o algunos de los suce-

sores involucrados. El Consultor conversa con el heredero que lo contrató para tratar de desentrañar los nudos afectivos y laborales que tiene con los demás. Esto le permite al heredero ver de manera diferente esas luchas que tiene con los otros y saber los motivos ocultos por los cuales los demás herederos y aun su propia madre le hacen cuestionamientos. Este cambio modifica sus relaciones y alianzas familiares que existen en la empresa y le permite llegar a un entendimiento con los todos o algunos de los herederos, para tomar las decisiones más adecuadas a lo que requiere la empresa familiar.





MOLYKOTE
FROM DOW CORNING

SOLUCIONES PARA EL AUTOMÓVIL



www.molysil.com

POR LA RUTA, LIMPITO

La limpieza de camiones se puede convertir en un negocio lucrativo, porque la forma en que luce un camión dice mucho sobre la empresa a la cual representa.



Aunque se suele hacer cuidadosamente con una manguera y varias personas trabajando en ella, la limpieza de uno o una flota de camiones, ha pasado a ser un proceso coordinado, en el que quien lo realiza debe especializarse en diferentes tipos de tratamiento para diversos tipos de camiones.

Los servicios de limpieza de flotas de camiones ayudan a ahorrar tiempo al conductor: un camión se puede dejar en el lavadero de la Estación de Servicio, antes o después de haber hecho la entrega. También ahorra tiempo por-

que se lavan después de las entregas cuando el equipo esté fuera de servicio; además evita contratar personal para esa labor o comprar los elementos de limpieza.

La mayoría de los servicios de limpieza de flotas de camiones utilizan lavadoras a presión de alta potencia para quitar la mugre, la suciedad y el hollín que se pega en el camión en los largos viajes. Algunas lavadoras a presión son lo suficientemente fuertes para quitar los graffitis del costado de un camión si fuera necesario.

Poder ofrecer este tipo de servicio, es contar hi-

drolavadoras propias, jabones y químicos, y garantizar un buen lavado para casi cualquier camión, desde uno de cinco toneladas con 18 ruedas, hasta una flota de camiones.

En general, el servicio completo de la limpieza de camiones involucra el lavado de chasis, de acoplado y tractores, incluido el tapizado de la cabina y su aspirado; la limpieza de pisos; el desengrase acelerado; el pulido y el encerado. Hay más involucrado en la limpieza de un camión que un simple enjuague rápido. Se lo debe lavar de arriba a abajo, incluidos los neumáticos y todas las terminaciones de goma y plástico. Usar las herramientas y materiales adecuados también dará los mejores resultados.

Materiales y herramientas

Para empezar, se necesitan las herramientas adecuadas para el trabajo. Asegurarse de contar con una manguera larga capaz de llegar al camión por todos los lados. Utilizar únicamente jabón formulado para automóviles, no usar nunca detergente porque seca la capa superior transparente, eliminando sus aceites, lo que hará que la pintura se desvanezca y, finalmente, se rompa. Además se debe contar con una esponja suave para aplicar el jabón para lavado de automóviles. Sumado a ésta, una esponja rígida, o una esponja con una rejilla externa, para limpiar suavemente los insectos y el alquitrán del paragolpes delantero. Si los insectos lo



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 líquido y GNC.
- *-Control de flotas. / *-Control de sistema vía web.
- *-Círculo cerrado de TV digital.
- *-Controladores Fiscales

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



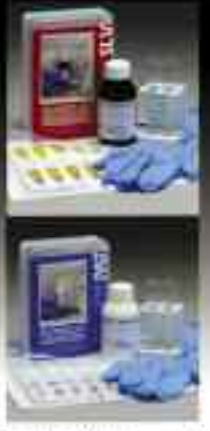
Kits VERISYM

Controlador de calidad de los combustibles

Recupere el costo de los reactivos Verisym

COBAS S.A. ARGENTINA

Billinghurst 1833 - P. 2 - Buenos Aires (C1425DTK) Argentina
Tel.: (011) 4828-4000 - Fax: (011) 4828-4001
E-mail: info@verisym.com.ar - www.verisym.com.ar



están cubriendo, hay que utilizar un removedor de insectos y de alquitrán. Un pincel de los que se utilizan para lavar el interior de los vasos o los biberones es de gran ayuda para lavar entre los radios o los agujeros de las llantas. Se necesita otra esponja para el lavado de las llantas. Para la limpieza de las llantas, cualquier spray específico y para la limpieza de los neumáticos, un cepillo de cerdas duras y abrillantador para neumáticos. La limpieza de las ventanas requiere limpiavidrios, toallas de papel y lana de acero de grado 00. Las zonas de perfilado de plástico negro se pueden limpiar con un limpiador especial para tales piezas o con el abrillantador para neumático. Una gamuza sintética, como absorber, funciona mejor para el secado.

Lavado

Estacionar el vehículo en la sombra. La luz del sol calienta demasiado la superficie y hace que el jabón y el agua se sequen rápidamente, creando puntos de agua. Lavar todo el vehículo de arriba a abajo, concentrándose más en las áreas muy sucias. Utiliza el removedor de insectos y de alquitrán y la esponja cubierta con la rejilla para fregar los bichos. Limpiar las ruedas y los neumáticos utilizando los productos de limpieza y cepillos adecuados. A continuación, llenar un balde con agua y jabón para lavado de autos y humedece la esponja. Comenzar en la parte su-

perior del camión y seguir hacia abajo. Lavar todas las áreas, incluyendo las ventanas, tapicería, parrilla, paragolpes y luces. Si el agua en el balde se ensucia, cambiarla por agua limpia y más jabón. La mayoría de los camiones necesitan varios baldes de agua y jabón. Manteniendo la esponja húmeda y limpia, no se rayará la superficie de la pintura con la suciedad acumulada. Al enjuagar el jabón del camión, deberá

asegurarse que toda la suciedad se haya ido. Limpiar las llantas de nuevo con el limpiador en aerosol para llanta y luego enjuagarlas. Por último, secar el vehículo de arriba hacia abajo con una gamuza sintética. Escurrir la gamuza varias veces para eliminar el exceso de agua.

De este modo y siguiendo con estos consejos, este camión volverá a nosotros cuando su necesidad de atención lo requiera.



BOTANMOL S.A.
MOLDURAS Y PERFILES PLÁSTICOS

Plásticos de tecnología para la protección

Antichoque y Topes de Estacionamiento

Estaciones de servicio, playas de estacionamiento, garajes, supermercados, boteles, cocheras, etc.-

Productos en PVC

En colores inalterables, desarrollados especialmente para utilizarlos como protección de columnas, antichoque en paredes, topes de estacionamiento en el piso, reductores de velocidad en varios modelos y tamaños, señalización en el piso divisora de cocheras, etc.-

La solución práctica, rápida, decorativa y definitiva a bajo costo.

No requieren mantenimiento, simplemente limpiar con agua y detergente o aguarrás industrial.

Jujuy 352/60 (1024) Landa Oeste - Buenos Aires
Tel.: (011) 4325-2705/6 - Fax: (011) 4325-2706
Web: www.botanmol.com
E-mail: botanmol@botanmol.com

Protección de Bumper

Reductor de Velocidad

Divisor de Vías

Protección de Columnas y Topes de Estacionamiento

KEFREN

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KULON KUT
DARGILA

Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible

Sombreretes OPW23 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.

Telefax: (54-11) 4442-0112 - 4622-9857/2853 - 4462-6329
kefren@netizen.com.ar • info@kefrenonline.com.ar •
kefrenargentinasrl@speedy.com.ar • cpassacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar

ESTRATEGIAS PARA RETENER EMPLEADOS MOTIVADOS



Por Lic. Andrea Marina Río (*)

Una de las cuestiones que preocupan en las empresas actuales, es el nivel de compromiso que muestran sus empleados. Y uno de los inconvenientes son los altos grados de rotación que sufren la mayoría de las empresas. Candidatos que desaparecen de un proceso de selección de una propuesta laboral que supuestamente les interesaba. Empleados que renuncian de un día para el otro. Empleados que se desmotivan al poco tiempo por no encontrar desafíos en sus puestos de trabajo. En un reciente estudio publicado por IProfesional, se conocieron los siguientes datos:

-Los trabajadores "altamente comprometidos" (24%) son aquellos con opiniones favorables por sobre el promedio en los tres elementos de compromiso sustentable.

-Entre los "desapegados" (21%) figura el personal que tiene un resultado favorable en cuanto a la habilitación y la energía pero por

Tecno Idea
Tecnología aplicada a la automatización del despacho de combustible

- Control de Surtidores Dual
- Telemedición de Tanques
- Control de Flota

Tel: 011 4682 5430
info@tecnoidea.com.ar
www.tecnoidea.com.ar

Para anunciar en

e-mail: info@grupofaros.com

HOMOLOGADO POR YPF
CONEXIÓN AL CEM44

- SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL ADMINISTRATIVO PARA ESTACIONES DE SERVICIO
- CONTROL DE FLOTAS / CONTROL DE SISTEMA VÍA WEB
- TARJETA DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES
- CONEXIÓN A SURTIDORES DE LÍQUIDO Y GNC
- CIRCUITO CERRADO DE TV DIGITAL
- CONTROLADORES FISCALES

Capital 10 • C.A.S.A. • C.F. CHACABABA • Tel: 054 11 4044 3344 Líneas Rotativas
• www.grupofaros.com.ar • www.worldservice.com.ar

Es tiempo de cambio, su seguridad es muy importante, reemplace sus viejos neumáticos por los nuevos

BRIDGESTONE **Firestone**

El MEJOR PRECIO EN 6 CUOTAS SIN INTERÉS TODAS LAS TARJETAS DE CRÉDITOS

En todos los locales encontrará la más avanzada tecnología a nivel mundial

- Bordo, México y Vinny Linera • Tel: 4939-9983/1197 • e-mail: neumaticosberelejis@infovia.com.ar
- Caballito, Av. Rivadavia 4330 • Tel: 4983-7246/96 • e-mail: tyresnow@ciudad.com.ar
- Villa Crespo, Av. Corrientes 4809 • Tel: 4954-1869 • e-mail: neumaticosyservicios@latamarketa.com.ar

No compre sin consultarnos y ahora ahorre muchos \$\$\$

• MANTENIMIENTO GENERAL DE AUTOMÓVILES
• TIENE UN INTERÉS EN SUS
• LLAMADAS PROMOCIONALES Y DEPORTIVAS
• MECÁNICA EN GENERAL

berlejis
SERVICIO INTEGRAL DEL AUTOMÓVIL

debajo de la media el compromiso tradicional. **-Los colaboradores "sin soporte" (26%)** son los que tienen por encima de la media el compromiso tradicional pero por debajo lo vinculado a habilitación y la energía.

-Los "no comprometidos" (29%) son los empleados que, respecto a la media de la población, tienen por debajo el nivel de compromiso tradicional, la habilitación y la energía.

El engagement es un término que se ha difundido masivamente en los últimos años, su precursor Kahn (1990) lo definió de la siguiente manera "aprovechamiento de los miembros de la organización de sus propios roles de trabajo: en el engagement, las personas utilizan y se expresan a sí mismas física, cognitiva, emocional y mentalmente durante el desarrollo de sus roles"

Una de las cuestiones que debemos comprender es, como se posiciona el empleado frente a los objetivos del grupo de trabajo y frente a los objetivos de la empresa, y como se estructura este posicionamiento con respecto al rol que desempeña.

En la actualidad resulta fuera de tiempo hablar de ponerse la camiseta. Existe un cambio en la visión y concepción del trabajo que modifica, y nos hace repensar en los modelos de contratos implícitos que existe en toda relación.

El individuo pertenece a la organización en tanto realice las conductas propias, que es lo que la empresa espera de ese empleado. Pero a la vez existe la actividad interpretativa de la persona, que es lo que este colaborador supone que la empresa espera de él.

Chris Argyris, uno de los pioneros en aprendizaje organizativo señaló, que uno de los principales inconvenientes que se presentan en las empresas es que la propia estructura organizacional formal consiste en hacer que los empleados se sientan dependientes, sumisos y pasivos, y les requiere que utilicen sólo sus capacidades menos importantes.

A este panorama se suma el advenimiento de las nuevas generaciones laborales, la tan comentada generación Y, y la próxima a insertarse en el mercado, generación Z, jóvenes de 18 años que han nacido con toda la tecnología bajo el brazo.

¿Por qué es importante pensar en el nivel de compromiso y motivación de los empleados?

En un seminario que dicté algunos meses atrás un empresario compartió una historia que se venía repitiendo en su empresa. Dos locaciones bien diferenciadas, una de producción y la otra de ventas, convivían en una relación poco feliz. No se estimaba un grupo de trabajo y el otro. El dueño lo contaba con cierta gracia como un tema de los dos grupos laborales.

Lo que no podía identificar esta persona hasta ese momento, era el perjuicio que esto traía aparejado a la empresa, al negocio.

Al boicotarse mutuamente los grupos, repercutía de alguna manera en el servicio al cliente. Este mismo esquema de razonamiento se repite una y otra vez, en aquellos empleadores que no logran comprender las nuevas reglas del juego. De nada sirve decir, mis empleados son vagos, los jóvenes actuales no poseen cultura de trabajo, hoy en día las cosas son así, acá las cosas son de esta manera.

¿Cómo ganamos todos?

Algunas estrategias que se pueden implementar, algunas son de corto plazo, otras son para trabajar en el tiempo:

-Descubra con quienes trabaja: preste atención al potencial de cada uno, escúchelos, dialogue, utilice la observación directa, trate de erradicar los prejuicios respecto a su personal. Aprecie cualquier aporte, aprecie la experiencia que traen, por poca que sea.

-Utilice Empowerment: sepa delegar y de manera efectiva, genere confianza en sus trabajadores para ejecutar las tareas asignadas y entrénelos para que las optimicen. Si no cuentan con las herramientas suficientes la sola mo-

tivación no es efectiva para el logro de los resultados esperados.

-Incentive con nuevas metas: nuevos objetivo, proyectos, sin descuidar las tareas habituales. Eviten la monotonía en el trabajo.

-Tipo de liderazgo: trabajando conscientemente este concepto podemos generar un ambiente de trabajo más agradable. Estar atento a aquellas situaciones que ameriten una postura en particular. No se quede encasillado en un sólo estilo.

-Incentive con reconocimiento: premie el éxito alcanzado en los resultados propuestos.

-Buen humor: a pesar de las presiones. Aliviara las tensiones.

-Preste atención a la comunicación: busque que la comunicación fluya, si es necesario proponga espacios para que la gente se encuentre. (reuniones, actividades de integración, etc.)

-Escucha activa: nunca sabe de dónde puede surgir una buena idea, conocer una opinión de un punto de vista que no estaba a su alcance. Logrará fidelización y sentimiento de aportar a la empresa.

-Malos empleados: Detéctelos a tiempo, pueden contaminar al grupo de trabajo y perjudicar los esfuerzos realizados.

En relación con aumento de responsabilidad:

-Organización Positiva: Es preciso que se fomente una cultura que apoye la confianza y la aceptación de errores. Cuando se delega responsabilidad, también se debe delegar libertad de actuación. Cuando alguien "hace" está expuesto a equivocarse. Se debe permitir que la enseñanza llegue a través de los errores, de esta forma se sentirán más deseosos de aceptar el compromiso, si saben que al hacerlo no estarán siendo más vulnerables a sanciones o medidas punitivas.

-Comunicación Clara: Quien asume una res-

Continúa en la pag. 58



En el momento que quieras!

HORNETT

Av. Presidente Perón 5380 | S2010 Rosario - Argentina | T. (54-341) 433-4411 | www.ultracongelados.com.ar

ponsabilidad necesita conocer todos los puntos de la misma. Cuando se le asigna un deber, hay que asegurarse que quede claro que es lo que se delega, cual es la responsabilidad que se exige.

-Igualdad entre responsabilidad y poder: Este es un error en que suele incurrir la mayoría de los jefes, y el empleado lo percibe como un accionar perverso por parte de la organización. Si la poder que se delega excede a la responsabilidad, va a repercutir en la actividad de la empresa. Si la responsabilidad delegada excede al poder, será materialmente imposible llevar

adelante el compromiso asumido. El punto de equilibrio es el ideal. Igualdad entre responsabilidad y autoridad delegada.

-Recompensar la responsabilidad: Modificar la responsabilidad debe tener una compensación lógica que debe percibirla claramente y no únicamente en dinero. Las promociones, las condiciones de trabajo más favorables o de mayor atractivo, el agradecimiento, el elogio, etc., son pagos que tienen un gran valor afectivo y valorados por todos.

-Controles adecuados: Los controles deben ser conocidos por todos los componentes de la

empresa, no deben ser hechos de forma solapada. Pueden ir atados a una medición de resultados, pero indefectiblemente tiene que servir para dar feedback al empleado.

“El 50% de las razones de por qué un empleado se va de la empresa están relacionadas con el jefe. Por lo tanto, los empleados no renuncian a la empresa, renuncian al jefe”.

(*) Licenciada en Relaciones Industriales
Titular de la Consultora Proyecto Sur RH
amrio@proyectosurrrh.com.ar



REFRIGERANTE ANTICONGELANTE ANTICORROSIVO

ADITIVOS

ORGANICOS



Principales ventajas:

- Mayor protección y menor frecuencia de cambios.
- Disminuye el punto de congelamiento y mejora la conductividad térmica evitando el recalentamiento del motor.
- Favorece al medio ambiente por ser Biodegradable.
- Mayor protección contra la cavitación.
- Protege por más tiempo las partes de aluminio, fundición de hierro, acero, cobre, bronce, soldaduras, etc.
- Especialmente recomendado para motores con tapa de cilindros y block de aluminio.

ENVASES DE 1 LITRO Y 500 CM3



Máximo desempenho de su motor con el mínimo impacto ambiental.



BUJIAS INCANDESCENTES

*Piensa en Original, usa **NGK**.*



NGK | **NTK**
VELAS DE IGNIÇÃO | CERÂMICAS TÉCNICAS
CERÂMICA E VELAS DE IGNIÇÃO
NGK DO BRASIL LTDA.

www.ngkntk.com.br