

AXION energy, más Estaciones y más participación en el mercado



Estación de Servicio AXION energy de San Isidro, Proyecto y Supervisión de obra fue realizado por BALKO Argentina S.A.



YPF REORGANIZA SU EQUIPO DE GESTION
PARA IMPULSAR SU EXPANSION Y TRANSFORMACION



CLAVES PARA LA EXITOSA GESTION DE UNA
RED DE ESTACIONES DE SERVICIO



PUMA ENERGY NEGOCIA CONTRATOS CON
ESTACIONES DE SERVICIO



**Especialista en proteger
motores y máquinas**



www.bardahl.com.ar • Seguinosen 

SILISUR AIR RD90

Líder en Cosmética y Mantenimiento para el Auto



www.probusol.com.ar

AXION
energy



AXION energy
PROTECH



*Limpia los
inyectores*



*Reduce
la fricción*



*Protege
tu motor*



*Recupera
la potencia*

**LA MÁS ALTA CALIDAD
EN COMBUSTIBLES**

Para más información ingresar en:
www.axionenergy.com





Comercialización y realización integral GF CONTENIDOS S.R.L.:

Tel.: (54-11) 4761 - 4090 / 0108 / 4826

E-mail: estacionactual@grupofaros.com • **Director Comercial:** Lic. Javier I. Flores.

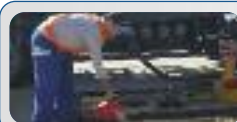
Director General de Redacción: Enzo Nuvolari • **Director Periodístico y Fotografía:** Jorge Didiego

REDACTOR: Alejo Flores • **Diseño y Diagramación:** cergraf@yahoo.com.ar

SUMARIO



AXION energy
Más Estaciones y más participación en el mercado
Pág. 6



Aumenta la proporción de accidentes "in itinere" en los juicios ingresados por Riesgos del Trabajo
Pág. 41

YPF reorganiza su equipo de gestión para impulsar su expansión y transformación

Pág. 12



El mayor evento mundial del mercado de los combustibles en la Argentina

Pág. 44



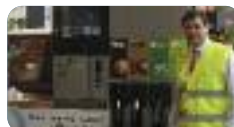
Fuerte inversión de Petroleras para el desarrollo de reservorios no convencionales
Pág. 16



El Contador Público en las Pyme
Pág. 45

Como facilitar el funcionamiento de la Estación de Servicio

Pág. 20



ELAFLEX llega al país

Pág. 48



Claves para la exitosa gestión de una red de Estaciones de Servicio
Pág. 24



Los tanques y la protección catódica
Pág. 49

YPF instaló los primeros surtidores eléctricos del país

Pág. 30

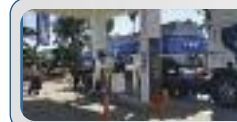


Contingencias del "HOY" de una Estación de Servicio

Pág. 52



Se reactivan las conversiones a GNC
Pág. 32



Manejo de emergencias en el almacenamiento y transporte de hidrocarburos
Pág. 55

El INTI controla surtidores

Pág. 34



Puma Energy Negocia contratos con Estaciones de Servicio

Pág. 57



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.



Hector V. Losi y Cía. srl

ASISTENCIA INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO
INGENIERÍA Y MECANIZADOS



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

DISTRIBUIDORES
OFICIALES



**GILBARCO
VEEDER-ROOT**

www.losiycia.com.ar

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

AXION energy

Más Estaciones y más participación en el mercado



Continúa el desarrollo de AXION energy en el mercado de la refinación y comercialización de combustibles, lubricantes y derivados.

Una compañía que conjuga la excelencia operativa y el desarrollo tecnológico alcanzado por Bidas en más de cinco décadas de historia en el país, y por CNOOC la mayor productora offshore de gas y petróleo de China, sumado todo esto, a la experiencia de Esso (*) con más de 100 años en Argentina.

Con la claro objetivo de satisfacer al cliente, se ofrece la mayor calidad en todo y para todo. De allí, las grandes mejoras en su refinería, la producción de más y mejores combustibles, y la expansión de su Red de Estaciones de Servicio.

La pasión por los clientes, los ha llevado a buscar la superación de las expectativas de éstos,

Continúa en la página 8



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

LA MAS ALTA CALIDAD, DURABILIDAD Y GARANTIA DEL MERCADO

Somos una empresa Alemana líder en la provisión de picos, mangueras, acoples, breakaway y visores para surtidores de combustible. Ofrecemos productos de la más alta tecnología que se diferencian en el mercado por su imagen, seguridad y prestación, y que además tienen el costo total de vida más bajo de la industria y 3 a 5 años de garantía.

PICOS



- Caudal de 55 lpm, modelo alto caudal hasta 90 lpm
- Modelo especial para carga de motos
- Modelo alto caudal hasta 140 lpm
- 30% mas liviana, mas ergonomica, mas segura
- Sistema anti-goteo, mantiene limpio el dispensador y la playa

SAFETY BREAKAWAYS



- Robustos, compactos, duraderos
- No requieren manguera, activados desde todos los ángulos
- 100% reconectables y reutilizables
- Swivel 360° evita contorción de manguera
- Con y sin code gratorio

VISORES



- Vidrio blindado de gran resistencia
- Diseño más compacto y robusto de la industria
- Indicador opcional de paso de combustible
- Su poco peso permite instalación junto al pico

IMAGEN



- Amplia gama de colores
- Posibilidad de "vestir" el pico a gusto
- Gran durabilidad y total resistencia a la decoloración
- Protección a los terminales de manguera

BRANDING EN PICOS



- Amplia gama de colores
- Placa de identificación diseñada por el cliente
- Sistema para personalizar/identificar cada posición de carga

MANGUERAS



- Gran flexibilidad y resistencia a la deformación
- Refuerzo textil conductivo
- Durabilidad de 10 años
- Rastreabilidad, localídatea marcados con laser
- Amplia gama de colores



generando la mejor propuesta de valor, con alta mentalidad competitiva

El espíritu emprendedor de AXION energy, ha maximizado resultados, optimizando los recursos, con proactividad y agilidad en la toma de decisiones, gestionando con excelencia operacional, y garantizando los más altos estándares de seguridad.

Esto los ha llevado a ser, referencia de eficiencia en la industria, promoviendo la mejora continua mediante procesos sustentables.

AXION energy, presentó a la Comisión Na-

cional de Valores el estado de resultados correspondiente al ejercicio 2016, sobresaliendo las mejoras alcanzadas en la comercialización de combustibles.

Este informe denota el crecimiento logrado por la empresa en el mercado de las naftas, del 7% interanual, por encima del 1.3 nacional, incrementando su participación del 14% en 2015 al 14.8 a fines del 2014, y logrando mantener los de gasoil a pesar de la retracción general. En lo que va de este período, se continuó con el desarrollo y crecimiento de la red de Esta-

ciones de Servicio, afianzando la presencia con la incorporación de 38 bocas de expendio a nivel país.

Esta expansión se complementó con el programa de excelencia comercial para operadores "Crecer en Axion", con metas en el incrementos de ventas, mejora en imagen y servicio al cliente. Este sólido y creciente posicionamiento se refleja en fuerte presencia de la marca en los principales medios, como Es-

Continúa en la página 10

ACCESORIOS PARA TANQUES Y SURTIDORES


www.esaargentina.com.ar

WEBPedidos

Gestión On Line de presupuestos

Ingresa a nuestra web,
seleccione los productos
que necesite y reciba
su presupuesto on line.

REGISTRATE

RECIBIRÁ

COTIZACION

RECIBIRÁ

EN TU MAIL

11-5997-0300

@

ventas@aryesargentina.com.ar

CALIDAD -PRECIO -STOCK



TUBERIAS FLEXIBLES



TAS® TECNOLOGÍA ANTI-STRESS

PROTECCIÓN ESPECÍFICA PARA CADA DISEÑO DE MOTOR



Los motores son sometidos a altas exigencias. Por eso, Elaion cuenta con una exclusiva tecnología anti-stress (TAS®), específica para cada diseño de motor, otorgando la mejor protección siempre.



tación de Servicio Actual entre otros, así como el patrocinio en diferentes disciplinas deportivas, como ser el Campeonato Nacional de Fútbol de Primera División, el Rally Dakar, el Enduro del Verano y el Súper TC 2000, entre otras competencias.

La Refinería Campana, alcanzó un procesamiento promedio de 80.000 barriles de crudo/día, utilizando el 86% de su capacidad, y la planta industrial sigue en plena ampliación, y nivel de optimización para producir combustibles de mejor calidad, acompañando la demanda actual.

Tanto la Refinería como la Planta de Lubricantes fueron recertificadas en ISO 9000, y obtuvieron por cuarto año consecutivo el Premio Anual a la Seguridad, otorgado por el Instituto Argentino de Petróleo y Gas (IAPG) ■





- **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

SOLUCIONES INFORMÁTICAS PARA ESTACIONES DE SERVICIO



Microsoft Partner

Producto certificado por Microsoft con la calificación Microsoft Silver Partner.



CALDEN OIL



Calden Oil.NET inicia una nueva era en la gestión de estaciones de servicio incorporando la sorprendente tecnología **Microsoft.NET** combinada con la robustez de **SQL**.

Pantallas modernas y sencillas para operar
Configurable para cualquier forma de trabajo
Sistema de comunicaciones inteligente
Homologado por las principales petroleras
Contabilidad integrada exportable a otros sistemas
Tablero de comando y ratios para la toma de decisiones

Centralizador inteligente de sucursales y razones sociales
Actualizaciones permanentes y evolución constante
Mesa de ayuda y manual on line
Rapidez y seguridad de procesos
Quince años de experiencia
Más de 600 instalaciones en todo el país



SEXTANTE
CONCENTRADOR DE SUCURSALES



El **Sextante®** de Calden Oil es la herramienta de concentración de información proveniente de la red de estaciones de servicio remotas que permite operar en forma global desde la administración central.


AONIKEN

Saavedra 39 Piso 8, Of. B – Bahía Blanca – Buenos Aires – Argentina
Tel: (54) 291 4563535 - info@grupoaoniken.com.ar
www.grupoaoniken.com.ar

YPF reorganiza su equipo de gestión para impulsar su expansión y transformación

Para un mayor dinamismo se crea una vicepresidencia ejecutiva de Operaciones y Transformación; un Comité Ejecutivo será el máximo órgano de gestión; por motivos personales el CEO presentó su renuncia

Con el objetivo de afrontar una nueva etapa de crecimiento, expansión y transformación de la compañía, el presidente de YPF, Miguel Gutiérrez, en conjunto con el Directorio, decidió reorganizar la estructura del equipo de gestión con la creación de nuevas áreas y la concentración de la máxima instancia de la dirección en un nuevo Comité Ejecutivo.

Durante el año 2016 YPF encaró una serie de medidas que le permitieron adecuar la estructura de la compañía al nuevo contexto, tanto nacional como internacional, en la búsqueda de

la eficiencia y la competitividad. Ejemplo de ello son las adendas laborales en las provincias de Neuquén y de Chubut, el acuerdo con Santa Cruz por regalías; el haber logrado niveles de rentabilidad en el desarrollo de Vaca Muerta y la revaluación de activos de la empresa a la luz del nuevo escenario de precios.

Finalizada la transición, YPF implementa ahora una reorganización de su estructura interna cuya esencia es potenciar al equipo para mantener todo el foco de la compañía en la gestión operativa y de negocio en el futuro.

Se crea un Comité Ejecutivo, integrado por seis miembros, que, junto con el presidente de la compañía, será el máximo organismo para la toma de decisiones estratégicas en YPF, lo que le otorgará mayor dinamismo a la organización.

En este contexto y por motivos personales, Ricardo Darré -hasta hoy CEO de la empresa- presentó su renuncia, tras cumplir un papel destacado durante la transición.

Como parte de este proceso, se diseñó una vi-

Continúa en la página 12

ACCESORIOS PARA EL MANEJO Y TRANSVASE DE COMBUSTIBLES

Kefren tiene la solución a los problemas que se le presentan. Servicio, calidad, stock permanente, entrega inmediata, consultas On line: sparesaccesos@kefren.com.ar. Información permanente de las novedades del mercado, reparaciones y mantenimiento. Respuestas 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 estas a través de nuestra amplia base de datos actualizadas por medio de nuestro envío diario de correos electrónicos informativos.



PRODUCTOS INNOVADORES PARA LOS VERDADEROS PROFESIONALES



Sistemas de tanques móviles y fijos para diesel, lubricantes y AdBlue®. Bombas para protección del medio ambiente.



BOMBAS ESPECIALES DE ATACQUE



MOBILES PARA PUNTA DE PICO DE SURTIDOR



PRODS PARA BOMBAS INDUSTRIALES



REBOBINADOS DE ALTA CAUDAL PARA AGUA Y COMBUSTIBLE



BOMBAS 220 VOLTIOS LINEA



BOMBAS SUSZARA BLUE AC



MEDIDOR METERS KNOX



MEDIDOR METERS KNOX



BOMBAS ST WITH METER + FILTER



Chilavert 1020 (1772) • Villa Celina • Pcia. de Bs. As. • Rep. Arg.
Tel.: (54-11) 4442-0112 // 4622-9857/2853 // 4462-5003 • Fax: (54-11) 4622-9857 // 4442-0112
kefrenargentina@speedy.com.ar • kefren@netizen.com.ar

www.kefrenargentina.com.ar



*Atención Personalizada a Flotas
Transporte de Pasajeros Corta
Media y Larga Distancia*

Palomonte
quality & performance

Continental
ContiTech



Calidad y respaldo en correas

*Filtros de Combustible, de Aceite, de Aire Primario,
de Aire Secundario, Hidráulicos*



FRAM



TOMÉ

Seguridad en Campanas

MTE-THOMSON



Termostatos



Cajas reguladoras

CANDELFI S.A. (PALOMONTE)

De la Pala 260 H T1 - Mercado Central (1771) - Buenos Aires - Argentina
Tel: 011 5082 8130 (conmutador) - administracion@palomonteparts.com.ar



Browne continúa como vicepresidente ejecutivo de Gas y Energía, quien pasa a integrar también el nuevo Comité Ejecutivo.

Adicionalmente, se crea un nuevo comité en el directorio de YPF, el de Estrategia y Transformación, integrado por el presidente, las autoridades de los otros comités y el director titular por la clase A, Emilio Apud. También se le solicitó al director Daniel Kokogian que lidere un Comité de Asesoramiento de Geociencias, conformado por los mejores recursos propios y externos para hacer recomendaciones al grupo ejecutivo.

Con esta reorganización, el actual equipo de gestión tendrá por misión la transformación de YPF en una empresa de energía integral que aporte soluciones innovadoras y sustentables para el desarrollo energético del país ■



cepresidencia Ejecutiva de Operaciones y Transformación en línea con las mejores prácticas internacionales y que tendrá como objetivo promover la innovación y la modernización de la estructura corporativa de YPF. Estará a cargo de Carlos Alfonsi. De este área pasarán a reportar las funciones de Supply Chain, Medio Ambiente y Seguridad, Recursos Humanos y Tecnología (CTO).

En la nueva estructura también se jerarquiza a las vicepresidencias de Administración y Finan-

zas, a cargo de Daniel González, y de Asuntos Corporativos, Comunicaciones y Marketing, a cargo de Sebastián Mocorrea, a las que reportarán ahora también las funciones de Desarrollo de Negocios y de Servicios Jurídicos, respectivamente.

Para completar la reorganización del equipo de gestión, se designa a Santiago Martínez Tanoira como vicepresidente ejecutivo del Downstream y a Pablo Bizzotto como vicepresidente ejecutivo del Upstream. Marcos



www.bmargentina.com
ventas@bmargentina.com

V-26

V-24G

V-23H

V-11H

2V-22G

V-27-2

CR-105 Cadena plástica eslabón 5x3 cm

CPC-7CM Cadena plástica eslabón 7x4 cm

Columnas plásticas con base de goma

Para colgar cadena plástica y delimitar sectores

Variedad en combinación de colores

Fabricados en plástico inyectado para lograr productos sólidos y estéticos de buena calidad





Estación Actual AÑO 11 • Nº63 • 2017 14



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

Fuerte inversión de Petroleras para el desarrollo de reservorios no convencionales

Pan American Energy, Total Austral, Wintershall Energía e YPF firmaron un acuerdo con la provincia del Neuquén para promover el desarrollo de hidrocarburos no convencionales de Vaca Muerta en las áreas de Aguada Pichana y Aguada de Castro. El proyecto contempla inversiones por 1.150 millones de dólares hasta diciembre de 2021 que se sumarán a los 500 millones de dólares invertidos entre 2014 y 2016, totalizando una inversión de 1650 millones de dólares.

Las empresas Pan American Energy, Total Austral, Wintershall Energía e YPF alcanzaron un acuerdo con la provincia del Neuquén con el objetivo de promover el desarrollo de la formación Vaca Muerta y acelerar la producción de gas no convencional.

A través del convenio, la provincia del Neuquén aprobó la subdivisión del área Aguada Pichana, hasta hoy conformada por una UTE operada por Total Austral (27,27%) e integrada por YPF, Wintershall Energía (27,27% cada una) y Pan American Energy (18,18%). De esta manera, el área se subdividió en dos: el área Aguada Pichana Este (APE) y Aguada Pichana Oeste (APO); las cuales -junto con el área Aguada de Castro- son objeto del acuerdo alcanzado.

La nueva área Aguada Pichana Este (APE), de 761 km², tendrá como socios a Total Austral (41% y operador), YPF (22,5%), Wintershall (22,5%) y Pan American Energy (14%). Por su parte, las nuevas áreas Aguada Pichana Oeste (APO) y Aguada de Castro (ACAS), con una extensión de 605 y 163 km² respectivamente, tendrán ambas como operador a Pan American Energy (45%) y los socios serán YPF (30%) y Total Austral (25%).

La inversión prevista totalizará los 1.650 millones de dólares. Se contempla el desembolso de 1.150 millones de dólares entre junio de 2017 y diciembre de 2021, que se distribuyen en 675 millones de dólares en el área APE y los 475 millones de dólares restantes a los bloques APO y ACAS. A este programa inversor se suman los 500 millones de dólares invertidos en APE entre 2014 y 2016 por las empresas signatarias del acuerdo.

El plan de trabajo hasta 2021 en APE, operado por Total Austral, con-

sistirá en la perforación de 48 pozos horizontales con objetivo Vaca Muerta, que se sumarán a los 12 pozos ya perforados.

En las áreas APO y ACAS, cuyo operador será Pan American Energy, se prevé la perforación, hasta 2021, de 24 pozos horizontales con objetivo a la formación Vaca Muerta y la construcción de las instalaciones de superficie necesarias para inicialmente transportar la producción hasta la planta de tratamiento ubicada en APE.

A través del acuerdo, la provincia del Neuquén otorgó tres concesiones de Explotación No Convencional de Hidrocarburos por 35 años, de acuerdo con los plazos establecidos en el artículo 9 inciso b) de la Ley Nacional N° 27.007.

Estos proyectos serán presentados al Ministerio de Energía y Minería en el marco del Programa de Estimulo a las Inversiones en Desarrollos de Producción de Gas Natural proveniente de Reservorios No Convencionales en los términos de la Resolución MEyM N° 46-E/2017.





EXPENDEDORAS E INSUMOS DE BEBIDAS CALIENTES

LECHE - CHOCOLATE - TÉ - CAFÉ EN GRANOS
VASOS Y PALETINAS DESCARTABLES
EDULCORANTES Y AZÚCAR



SOLICITE LISTA DE PRODUCTOS Y PRECIOS
Saladillo 2441 - CP.1408 CABA - Tel.: 4686-3009 / 4961
WWW.SURPRODUCTOS.COM.AR // SURPRODUCTOS@SURPRODUCTOS.COM.AR

- DRUGSTORES
- OFICINAS

Statoil firma con YPF un acuerdo de exploración en Vaca Muerta



De izquierda a derecha: Gustavo Albrecht, director general de Wintershall Energía, Jean Marc Hosanski, director general de Total Austral, Omar Gutiérrez, gobernador de la provincia de Neuquén, Miguel Gutiérrez, presidente de YPF, y Marcos Bulgheroni, director ejecutivo de Pan American Energy.



La firma de este acuerdo preliminar (term sheet) entre ambas compañías se llevó a cabo en la ciudad de Ginebra, Suiza, entre el vicepresidente ejecutivo de Exploración de Statoil, Tim Dodson, y el vicepresidente de Desarrollo de Negocios de YPF, Sergio Giorgi.

Statoil ingresará al bloque exploratorio Bajo del Toro como socio, con una participación del 50%. YPF, que será el operador, mantendrá el 50% restante. A su vez, Statoil reconocerá a YPF los costos incurridos hasta el momento en el bloque y financiará 100% de ciertas actividades que

puedan desarrollarse a futuro. El bloque exploratorio Bajo del Toro representa para Statoil su ingreso a la Argentina.

“Se trata de un proyecto de exploración de petróleo liviano con objetivo en la formación Vaca Muerta, un play no convencional de primera clase mundial. Esta oportunidad se ajusta perfectamente a la estrategia definida por Statoil y está alineada con nuestra estrategia

Continúa en la página 18

Elegí lo mejor...

www.tribunohome.com **TRIBUNO**

L. Guarracino 3052 • (1826) R. de Escalada Este • Buenos Aires • Argentina
Tel.: (54-11) 4240-4629 • Tel./Fax: 4225-7930 • E-mail: tribunohome@tribunohome.com

Hecho en Argentina



exploratoria de desarrollar recursos rentables y de alta calidad”, afirmó Tim Dodson.

“Estamos muy satisfechos de expandir nuestra alianza con YPF, la empresa líder en la Cuenca Neuquina, y esperamos trabajar en conjunto para impulsar el potencial del bloque Bajo del Toro”, agregó Dodson.

“Recibir a una nueva compañía internacional como Statoil en nuestro país demuestra confianza en el potencial de Vaca Muerta como play no convencional y en YPF como operador líder. Estamos contentos de expandir la alianza



entre ambas compañías”, afirmó el presidente de YPF, Miguel Ángel Gutiérrez.

El área exploratoria Bajo del Toro abarca una superficie de 157 km² (38,800 acres) y se encuentra ubicada en la Cuenca Neuquina, en la región centro-oeste de Argentina. El objetivo

principal de cuenca es la formación Vaca Muerta.

En los próximos meses, ambas partes formalizarán el acuerdo final, que deberá contar con la aprobación previa de las autoridades la provincia de Neuquén ■



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

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 DE YPF, AXION ENERGY, y OIL COMBUSTIBLES



FÁBRICA DE ROLLOS DE PAPEL

**Roll
Paper**
SRL

ROLLOS
IMPRESOS
SHELL
CON SU QR

- Rollos Fiscales - Duplicados - Triplicados - Térmicos
- Lisos o Impresos con su logo
- Rollos Pos - Rollos para Serviclub
- Cintas para Controlador Fiscal - Resmas
- Personalizamos su ticket a 1, 2 y 3 colores
- Realizamos el diseño sin cargo
- Garantía de metraje y calidad



Entregas a Domicilio y envíos a todo el país

Contáctenos

- WhatsApp +54 9 11 3371-3070
- Email ventas@rollpaper.com.ar
- www.rollpaper.com.ar

Roll Paper S.R.L. - Luis María Drago 1431 - Parque Industrial Alte. Brown - Burzaco - Prov. de Buenos Aires - Tel.: 54 11 3220-2500 Líneas Rotativas



DECONEWS

MODERN FURNITURE

Proveedor oficial Shell y Axion

AMOBLAMIENTOS PARA SHOPS



249-4502506



ventas@deconews.com.ar



[/DecoNews.muebles](https://www.facebook.com/DecoNews.muebles)



Entrevistamos a su Gerente Comercial, Omar Sebastiani de Pump Control

Como facilitar el funcionamiento de la Estación de Servicio



Gerente Comercial, Omar Sebastiani de Pump Control.

Pump Control es una empresa con más de 25 años de trayectoria dedicados al diseño, desarrollo y fabricación de equipos para el control de combustibles. La empresa ha desarrollado una extensa familia de productos que trabajan de manera independiente o en conjunto para controlar cada uno de los elementos que componen el circuito de distribución de combustible.

Poseen la certificación del sistema de gestión de calidad **ISO 9001:2008**.

Esto garantiza el diseño y producción de todos los equipos bajo las normas de calidad, nacionales e internacionales, que les permite competir en los mercados más exigentes del mundo.

REJILLAS - TAPAS - ESCALERAS



- ENVIOS A TODO EL PAIS
- AMPLIO STOCK GALVANIZADO

Tel.: (011)4769-1318/0991 | info@industriasedigma.com.ar

EA – El aumento en el precio de los combustibles, ¿de qué manera ha modificado los requerimientos entre los expendedores?

PC- Justamente los aumentos en el sector de combustibles, hacen que los usuarios quieran tener el control de los surtidores y el registro de las ventas, de manera más exhaustiva y precisa. Esto se ha transformado en una prioridad, tanto para expendedores privados, como para petroleras.

EA- Son similares las exigencias entre petroleras o grupos familiares ¿de qué forma logran satisfacer a ambos?

PC- En general las corporaciones tienen mayores exigencias tecnológicas (integración con otras aplicaciones, prestaciones más específicas), y el cumplimiento de un roll out más acelerado y sin desviaciones.

Afortunadamente esas exigencias se trasladan al producto y a nuestros procesos, lo que termina beneficiando a los grupos familiares o consumidores finales del producto, trasladándoles un grado de profesionalismo y performance del producto que posiblemente no hubiera sido posible alcanzar de no ser por las solicitudes de las petroleras.

Del mismo modo nuestros contratos de mantenimiento a cumplir en todo el territorio nacional, nos hacen estar cerca de cada uno de los usuarios de nuestros productos, por distantes que se encuentren de nuestra base en Buenos Aires.

EA- ¿Cuáles son los beneficios que considera relevantes en su producto?

PC- Uno de los principales diferenciales, a nivel producto, es que nuestro controlador es un hardware, su instalación y uso no requiere instalar ningún software en la PC del cliente. Esto permite no depender de licencias de uso. Independiza al operador de eventuales pérdidas y gastos ante la posible rotura o sustracción de una PC. Simplemente conecta una nueva computadora a PAM-PC+ y está operando nuevamente. Sin depender de servicio técnico alguno. Nuestro controlador de surtidores es un equipo desarrollado con un objetivo claro: facilitar el funcionamiento de la estación de servicio y brindar un control estricto de la misma. El PAM-PC+ controla y configura el funcionamiento de los surtidores de combustible, registra y almacena la información de cada despacho, cierre de turno, día y mes. Esta información es ofrecida por el equipo en forma

de reportes y gráficos estadísticos, ordenados por cierre de mes, día, turno, manguera, tipo de combustible, entre muchas otras opciones útiles a su empresa.

EA -¿Qué los distingue de las demás empresas del rubro?

PC- A nivel empresa, un beneficio destacable es la producción nacional de nuestros equipos. Esto se traduce en cortos tiempos de entrega, instalación, servicio técnico inmediato, y cero demoras en temas relacionados con las importaciones. Nuestras soluciones nacen y se desarrollan en nuestra planta de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Esto nos independiza de consultas corporativas, y nos da autonomía para adecuar rápidamente la solución a la necesidad del cliente y a su envergadura.

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

Ser actualmente proveedor de YPF y Pampa Energía, con este producto, es también un factor distintivo que merece ser mencionado.

Continúa en la página 22

Beatriz Caravias Nazar
Mat. SEN 52960



CARAVIAS

SEGUROS

ESPECIALISTA EN SEGUROS

Sienta la tranquilidad de amparar los riesgos de su actividad con un asegurador que le ofrece a Usted, lo que realmente necesita.

Aguardamos su llamado, para ofrecerle pólizas concebidas a "la medida" de su negocio, que contemplan los riesgos propios de la actividad

- Estaciones de Servicio • Transporte de cargas
- Seguros ambientales • Todo riesgo construcción
- Flotas de automóviles y camiones

ATENCIÓN A TODO EL PAÍS - EMPRESAS DE PRIMERA LÍNEA

NUESTRAS VÍAS DE CONTACTO:
TEL: 011- 2044-4538 O CEL: 153-778-6952 // ATENDEMOS TAMBIÉN POR WHATSAPP.
E.mail: seguroscaravias@gmail.com // www.seguroscaravias.com.ar



ración, de manera sencilla, como si estuviera en la estación.

EA- ¿Cuáles son sus perspectivas para lo que resta del año?

PC- El primer semestre ha sido muy positivo para nuestra empresa en cuanto al desarrollo de nuestras soluciones y la respuesta obtenida por parte de nuestros clientes.

La realidad que atraviesa la totalidad de la industria energética, la necesidad de cuidar al máximo los recursos y de maximizar las ventas, nos demandó una mayor precisión para nuestras soluciones de control de combustible y la creación de herramientas que generen nuevas oportunidades de negocios para nuestros clientes.

Esperamos ampliar nuestra participación en el mercado local, consolidando alianzas estratégicas con petroleras y grupos empresarios que invierten en el país, y aspiramos a continuar expandiendo nuestra presencia internacional ampliando nuestra red de distribuidores en todo el mundo.

Y por supuesto, nos comprometemos a mantener nuestra política de mejora continua con el objetivo de acompañar a nuestros clientes en el crecimiento de sus empresas ■

EA- ¿Están trabajando en algún nuevo proyecto?

PC- Nuestras novedades tecnológicas son principalmente la versión inalámbrica del controlador de surtidores PAM-PC+, que brinda la posibilidad al operador, de evitar romper la playa, y colocar cañerías. Permitiéndole así, un significativo ahorro en gastos de obra civil, cañerías y cableados.

Y nuestra APP Pump-Control Stock. Aplicación para teléfonos celulares que permite acceso remoto a la información de ventas (también de tanques si tuviera nuestra TANK-PC).

Desde su teléfono celular tendrá al alcance de su mano información de vital importancia para la gestión y supervisión de su estación de servicio.

Disponible durante las 24 hs podrá ver la ope-

El Verdadero hielo es..

Por que el hielo debe ser puro

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"

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.

¿Querés reducir el
consumo energético?

Innová con LED!

Ahorro que producen los LEDs comparados con lámparas de mercurio Halogenado



Mercurio
Halogenado



Led



Ahorro energético
con Led



Ahorro en
mantenimiento del Led

592



440w

120w

366%

600%

672

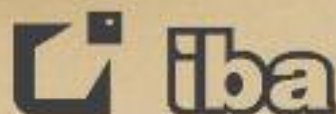


440w

140w

314%

600%



iluminación buenos aires

Centro Industrial Florida Oeste - Roca 4250, Florida Oeste
Tel/fax +54 (11) 4709-2420/ 4838-0720 - www.iba.com.ar



Claves para la exitosa gestión de una red de Estaciones de Servicio

Con el anhelo de optimizar la gestión de nuestro punto de ventas, para poder llegar al público y fidelizar a nuestros clientes, existen puntos claves en los que hay que detenerse o trabajar más a fondo.

1.- POSICIONAMIENTO

Tenemos que conocer muy bien, quienes somos, nuestro potencial en el mercado, que representa nuestra red. Conocer todos y cada uno de nuestros puntos de venta, quien

es nuestra competencia directa en cada ubicación, que tipo de clientes tenemos. Si tenemos claro donde estamos, será más fácil desarrollar estrategias para conseguir nuestros objetivos.

2.- ESTRATEGIA

Hagamos un DAFO (método más sencillo y eficaz para decidir sobre el futuro), descubramos muy bien donde están nuestras amenazas

Continúa en la página 26



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 CARILES PRECAUCION ENTRADA SALIDA DE VEHICULOS 
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 • kefrenargentinassrl@speedy.com.ar • cpassacqua@hotmail.com



GASTAB

COMBUSTIBLES

Atención las 24 hs los 365 días

Distribución de combustibles y lubricantes •
Soluciones en abastecimiento de combustible y lubricantes •
acorde a las necesidades de cada cliente

Capacidad de distribución •
desde 200 Lts hasta 35.000 Lts.

Abastecimiento en •
emergencias con
tiempo de respuesta
de 6 hs.



Para más información

www.gastab.com.ar

Centro de Atención al Cliente 11 4 652 1291/ 11 4 454 7773



info@gastab.com.ar



ble, con una tienda equipada con productos, con un merchandising correcto, es lo que hace que un cliente se sienta como en su casa y luego quiera volver.

5.- MARKETING / MICRO-MARKETING

Los puntos de venta de una red de Estaciones, son diferentes. Unas están situadas en cascos urbanos, otras fuera de ellos, y otras en carreteras o rutas. El entorno social de cada uno es distinto., según la zona y su poder adquisitivo. Entonces corresponde realizar acciones de marketing, más bien de micro-marketing consistentes desde el punto de vista de red, pero adaptables a la situación particular de cada punto de venta.

6.- COMBUSTIBLE, TIENDA, CAFETERÍA, SERVICIOS PARA EL VEHÍCULO, etc.

Cada actividad que realizamos dentro de una Estación de Servicio es una parte de un todo global que nos proporciona ingresos. En numerosas ocasiones parece que esto se olvida, primando la atención sobre algunos aspectos.

y cuáles son nuestras debilidades, para luego convertirlas en fortalezas y poder aprovechar así las oportunidades. Cuando sepamos todo esto, fijemos un objetivo conseguible y marquemos una estrategia coherente y consistente para conseguir ese objetivo.

3.- PERSONAL

El personal de una Estación de servicio, es nuestro vínculo con el cliente. Hay que tener un personal muy profesional, bien formado, en todas las vertientes del punto de venta, combustible, tienda, etc., motivado por la empresa

para que a su vez transmita al público la imagen de la compañía que queremos dar.

4.- ATENCIÓN AL CLIENTE

¿Por qué entran los clientes en una Estación de Servicio y no en otra?.

Hay diversos factores, pero sin duda el más importante es: "porque me atienden bien".

El único aspecto que diferencia una Estación de Servicio de otra, es la atención al público que dispensan. Amabilidad, simpatía, educación y buenos productos.

Una Estación limpia, bien ordenada, conforta-

Continúa en la página 28



m^s

nuestra fórmula del éxito



surtidores

- Instalación de tanques aéreos y subterráneos
- Cañerías hidráulicas
- Sistema sash
- Electromecánica
- Tableros eléctricos
- Cámaras decantadoras y rejillas perimetrales
- Mantenimiento preventivo y correctivo de surtidores de líquidos
- Purga y calibración de tanques aéreos y subterráneos
- Montajes de equipos de telemedición y detectores de pérdida







MS Surtidores S.A.
 Garzón 1225 - (1838) Luis Guillón
 Tel.: 011-4367-8381
 mariosolari@mssurtidores.com
 administracion@mssurtidores.com
www.mssurtidores.com

DETECCIÓN DE FUGAS EN TANQUES

Prevenga fugas de combustibles y riesgos de sobrellenado



Características principales

- Es un hardware, no requiere licencias
- Acceso desde su red local
- Display en gabinete
- Alarmas visuales y sonoras
- Envío de alertas por E-Mail o SMS

Detecta



Fugas en tanques
de
combustible



Derrames por
sobrellenado
de tanques

Previene



Contaminación
ambiental
por derrames



Riesgos
de incendio y
explosión

Otras soluciones disponibles



Control de stock
en tanques



Control de stock
desde celulares



Control de surtidores
y playa



tos por encima de otros. Un cliente solicita combustible, pero también compra en la tienda, lava su coche o puede tomarse un café en la cafetería, por ello hay que cuidar la atención y las instalaciones de todas las actividades.

7.- MANTENIMIENTO.

No hay nada peor que llegar a una Estación de Servicio con necesidad de cargar combustible y no poder hacerlo, o demorar en llevarlo a cabo, un surtidor estropeado, una terminal de tarjetas que no funciona, un lavado cerrado, una tienda sin productos, es un cliente perdido. Hagamos un mantenimiento preventivo correcto de la Estación, y así daremos confianza a nuestros clientes.

8.- LABOR COMERCIAL.

En el entorno de la Estación de Servicio seguro que hay posibilidad de visitar a clientes profesionales o empresas, con quien poder establecer relaciones comerciales duraderas y que sean clientes de la Estación.

Hay que analizar el potencial de cada uno, dónde están cargando combustible en la actualidad y ofrecerle unas condiciones adicionales que sean lo suficientemente atractivas como

para que comience a venir a nuestro establecimiento.

9.- SOCIAL MEDIA.

Cada día, el consumidor es más activo buscando en Internet todas aquellas opciones posibles donde poder gastar su dinero, Nunca antes de los consumidores habían estado tan informados. Nuestra presencia en la red con una página web adecuada y llamativa, teniendo páginas en las redes sociales más activas, Facebook, Twitter, You Tube, etc. es indispensable, porque si no estás, no existís.....

10.- CONTROL

Hay que generar todos aquellos mecanismos de control necesarios para que el negocio no se escape de las manos. Las empresas ponen dinero y activos en la calle por unos importes elevados, lo que requiere un control adecuado. El control no debe ser agobiante para el personal, pero si eficiente.

Procedimientos sencillos, que no ofrezcan ninguna dificultad al personal de la Estación de Servicio, ya que caso contrario, o no los harán o en caso de hacerlos, los cumplirán mal ■



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

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

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
BENITO DE MIGUEL 1224, JUNIN

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

www.hieloli.com.ar

YPF instaló los primeros surtidores eléctricos del país

YPF instaló en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires los primeros surtidores para autos eléctricos de la Argentina.

Están ubicados en la Estación de Servicio YPF ACA Palermo, en la intersección de las calles Godoy Cruz y Demaría.

El plan de expansión contempla, para octubre de este año, la instalación de surtidores eléctricos en las estaciones de servicio YPF en la Autopista La Plata y, para antes de fin de año, otros 20 en ocho estaciones.

YPF dio inicio así a la primera fase de un plan que proyecta la habilitación de más de 200 puestos de recarga en 110 estaciones de servicio de su red en todo el país, a través de la alianza firmada en abril de este año con el grupo internacional ABB y QEV Argentina.

La compañía se convierte en la primera empresa petrolera de la Argentina en dar el paso necesario para atender la demanda futura de los vehículos eléctricos del mercado nacional, con la finalidad de asegurar una cobertura óptima y autonomía para los propietarios de autos eléctricos con su red de estaciones presente en todo el territorio nacional.

El interés creciente por la utilización de la energía eléctrica como medio de locomoción es tendencia mundial. YPF va a liderar esa evolución en nuestro país.

Los dispositivos, que estarán operativos en un plazo estimado de 60 días, fueron desarrollados por ABB. Son de carga rápida DC (15 - 30 minutos por término medio para el 80% de la batería) y, además, cuentan con los tres proto-



colos estándar y dominantes del mercado (CCS, CHadeMo y AC). También poseen un soporte digital multimedia que permitirá al usuario una experiencia de carga ágil y segura mediante la geolocalización del punto de recarga más cercano, la reserva de turno de carga y el pago mediante la aplicación con tarjeta de crédito.

La instalación está a cargo de QEV Argentina en asociación con el grupo ABB (ASEA Brown Boveri) y demandará 13 millones de dólares. Este proyecto se enmarca en la visión estratégica de YPF de ser una empresa integral de energía, a la vanguardia del mercado automovilístico y las necesidades del cliente.

En el momento que quieras!

HORNETT

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

ANTIEXPLOSIVOS LED CREE (USA)

INDUSTRIA ARGENTINA



REPUESTOS GARANTIZADOS

WWW.BAEL.COM.AR

CERTIFICADOS POR EL INTI
APTO ZONA 1 - GRUPO DE GASES IIB
CLASE DE TEMPERATURA T5



EMBUTIDO ANTIEXPLOSIVO
PETROL APEX
110W - ÓPTICAS DE 10 / 50 / 70°



PROYECTOR ANTIEXPLOSIVO
SOLE APEX
110W - ÓPTICAS DE 10 / 50 / 70°



CREE

MADE IN USA

BAEL
ILUMINACIÓN PROFESIONAL

Se reactivan las conversiones a GNC

Los primeros cinco meses del año, el expendio de GNC en las Estaciones de Servicio de todo el país registró una caída de 11 % según la Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines (CECHA), afirmando que “El consumo de GNC durante enero a mayo de 2017, respecto de iguales meses del año 2016, muestra una notoria disminución mes a mes”.

Desde ya que las conversiones de vehículos cayeron en todo el territorio por encima del 79 por ciento respecto a los primeros cinco meses del año pasado. De enero a mayo del 2016, el promedio osciló en 13.000 unidades, mientras que en igual período de este año se redijeron a 7.000, reflejando lo que influyó el incremento de tarifas en la actividad.

Hoy, parece que esta historia, tuvo otro vuelco. Luego del último aumento de precios de los combustibles líquidos, el GNC volvió a estar en la consideración de los automovilistas.

Datos del ENARGAS arrojan que en julio los traspasos crecieron 43%, en relación a Junio, virviendo la tendencia declinante que acumulaba más de un año.

Destacado es el caso de Córdoba, el segundo distrito del país en conversiones vehiculares,



que ya superan a las de 2016. Fuentes del sector, comentan que “El GNC sigue siendo un buen negocio, ya que la brecha con el resto de los combustibles sigue siendo lo suficiente amplia como para permitir un ahorro que, según la zona del país, puede llegar al 60”.

Otra “gran mano” para seguir en carrera, que le dio a esta industria, es que el valor de los equipos se mantuvo y en algunos casos ha retrocedido, sin dejar de mencionar a los planes de financiación con tarjetas de crédito como polo de seducción.

GRAMMA

SEGURIDAD

ABSORBENTE INDUSTRIAL
X 20 Kg.



MATERIAL ABSORBENTE ECOLOGICO
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
Bolas - 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

LA EMPRESA LIDER EN
TERMOS EXPENDEDORES DE AGUA CALIENTE
ELEGIDA POR LAS PRINCIPALES MARCAS DEL PAIS.



MARPA



EL INTI CONTROLA SURTIDORES

Permanentemente, los técnicos del INTI recorren las estaciones de servicio de todo el país, verificando el correcto funcionamiento de los surtidores de combustible líquido. De esa forma aseguran que los usuarios carguen la cantidad exacta que se lee en el indicador.

Con el objetivo de defender la seguridad y los intereses de los consumidores, los profesionales que integran el Programa de Metrología Legal del INTI, verifican anualmente los surtidores de combustibles líquidos, cumpliendo así con el Decreto Reglamentario N° 788/03 de la Ley 19.511 de Metrología.

Son en total 24 técnicos que desde 2005 recorren aproximadamente 4mil estaciones de servicio al año, lo que supone alrededor de 60 mil mangueras. Circulan en 12 Laboratorios Móviles diseñados especialmente para los controles llegando a todas las estaciones de servicio, desde la Quiaca a Tierra del Fuego.

El equipo verificador está montado sobre vehículos adaptados para este tipo de trabajos. Los verificadores llevan dos medidas patrón por

Continúa en la página 36



Hispano Luz
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 mas cuerdas)
 Alta duración (60.000 horas de uso)
 Bajo consumo (trabaja con 12 Volts)
 Gran poder luminoso
 Múltiples movimientos
 Simple o doble faz
 Medidas y diseños a elección
 Combinable con otros sistemas de cartelera

desde 1936

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

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

SERVICIOS

- * 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.

INSMETAN
 www.insmetan.com.ar
 Ventas de repuestos



EL ACCESORIO QUE BUSCABAS

ATENCIÓN DIRECTA A TODO EL PAÍS



PROVEEDOR INTEGRAL DE ESTACIONES DE SERVICIO

Tenemos todo lo que su estación necesita en el rubro automotor

MÁS DE 1500 CLIENTES NOS ELIGIERON!!

HAGALO UD TAMBIÉN



- ✓ Atención personalizada por nuestros preventistas y representantes comerciales,
- ✓ Logística y distribución a nuestro cargo con flota propia de vehículos a todo el país, con operativa planificada al servicio del cliente,
- ✓ Productos homologados de excelente calidad y alta rotación con código de barras para sistema scanner
- ✓ Exhibidores estratégicamente adaptados a cada punto de venta, **HOMOLOGADOS POR LAS PRINCIPALES PETROLERAS DEL PAÍS**
- ✓ Permanentes acciones promocionales.



DISTRIBUIDOR OFICIAL A NIVEL NACIONAL



LIDER EN COSMÉTICA AUTOMOTOR

LÁMPARAS, FUSIBLES, ESCOBILLAS, ACCESORIOS EN BLISTER, PRODUCTOS DE SEGURIDAD E HIGIENE INSTITUCIONAL



NUESTRAS PRINCIPALES MARCAS:



MAGALLANES 4409 (7600) MAR DEL PLATA, BUENOS AIRES - TEL (0223) 480-1481/ 7178

ventas@accesoriostopauto.com / www.accesoriostopauto.com



cada camioneta, que son calibrados anualmente en el Laboratorio del Centro INTI-Física.

Al momento de realizar las pruebas se extraen de los surtidores tres medidas de 20 L, con posterior retorno al tanque de la estación. Previamente se debe comprobar el buen funcionamiento general del equipo; por ejemplo, para calcular el caudal de despacho, se toman los primeros 15 segundos. Si el caudal es muy bajo (menor a 12 L por minuto), la prueba se suspende ya que indica que el surtidor presenta

algún problema. La tolerancia permitida por ley es una diferencia en la carga menor a 120 mL en los 20 L, o sea un error del 6 por mil.

Incorporar la metrología a la vida cotidiana

La metrología es la ciencia de las mediciones que, en este caso, se utiliza para promover una comercialización transparente y asegurar a los usuarios que un organismo público verifica el instrumento que mide aquello que están com-

prando. Con el propósito de crear una cultura metrológica en este ámbito, los verificadores colocan estampillas del INTI en los surtidores, lo que garantiza al consumidor la idoneidad con la que mide el equipo y, al mismo tiempo, brinda respaldo a la actividad de las estaciones de servicio. Cada una de las estampillas cuenta con un código de barras, un número de serie y la fecha de vencimiento de la verificación, que se renueva en forma anual.

A lo largo de estos años de trabajo, se detectaron errores en patrones de referencia usados por los servicios técnicos que reparan surtidores, los cuales transmiten las desviaciones a las cantidades despachadas, incluso, en algunos casos, en perjuicio de los propios dueños de las estaciones. Frente a este panorama, la labor de los verificadores viene logrando que los elementos de contraste se mantengan de forma adecuada y, además, se calibren con trazabilidad los patrones nacionales mantenidos en el INTI con la frecuencia necesaria para asegurar su efectividad.

A partir de esta tarea, se capitalizó información sobre los fraudes en surtidores, desde los más elementales que aparecen en la parte mecánica, por ejemplo en los separadores de aire obturados o en la rotura y camuflado de los precintos para regular la calibración, hasta la

Continúa en la página 38

NIERI SURTIDORES

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

TOKHEIM
quality

RINA
ISO 9001:2008
Certificado de Conformidad

PEI

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

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**



**NUEVO
MODELO**



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.

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

incorporación de dispositivos electrónicos en los cables que llevan la señal desde el transductor a las plaquetas de procesamiento de datos. El transductor transforma la señal rotatoria del medidor, que computa el caudal de combustible, en señales electrónicas que se procesan en plaquetas y de las cuales surge la información que el cliente puede ver sobre los visores, “litros” y “pesos”, de los surtidores. Frente a casos fraudulentos o de fallas en surtidores, los verificadores inhabilitan el despacho de combustibles y derivan las actuaciones a la Dirección de Comercio Interior para la tramitación de los procesos legales correspondientes.

La complejidad tecnológica de los fraudes es un desafío para el INTI y resalta la importancia de la participación del Instituto en este tipo de controles técnicos.

Los controles en el GNC

Todo preparado para implementar el control metrológico de surtidores de GNC

Fuentes confiables del Instituto Nacional de Tecnología Industrial, confirmaron que están en los últimos tramos para que el organismo tecnológico oficial, también sea el encargado de medir la calidad de los surtidores de GNC, como lo viene haciendo con las expendedoras de combustibles líquidos. A partir de la resolución 88/12, el INTI tiene la responsabilidad de verificar los surtidores de gas natural comprimido (GNC) de todo el país.

Según datos del Enargas, existen 1939 estaciones de servicio y 1.535.165 vehículos con oblea vigente en todo el país. El reglamento estipula dos mediciones por manguera, a la par de otras maniobras previas. Para poder cumplir con estos análisis, el INTI incorpora ocho

equipos nuevos. Tres de ellos estarán en el Parque Tecnológico Miguelete (sede central del INTI), y el resto en Córdoba, Mendoza, Salta, Rosario y Mar del Plata, desde donde se verificarán las estaciones de GNC de la Patagonia. De esta forma, el INTI pretende cubrir todas las zonas del país donde los vehículos utilizan GNC como combustible.

EN CIPOLLETTI EL INTI CENTRALIZA LA VERIFICACIÓN DE SURTIDORES DE TODA LA PATAGONIA

A partir del año 2005 el Instituto Nacional de Tecnología Industrial a través de los técnicos del Programa de Metrología Legal comenzó a verificar los surtidores de combustible líquido de todas las estaciones de servicio, independientemente de su bandera. Si bien las tareas previas a las verificaciones se realizan desde el Programa de Metrología Legal (PML) del INTI en Buenos Aires, se descentralizó el trabajo y para el territorio patagónico este proceso se realiza desde la sede del INTI Cipolletti ubicada en el Parque Industrial de esta ciudad rio-

negrina. Siempre bajo la supervisión del PML de Buenos Aires, esta descentralización implica las tareas administrativas previas a las verificaciones in situ como ser: planificación, logística, contacto con los estacioneros, envío de notas, apertura de órdenes de trabajo y facturación. Desde la central de Cipolletti se disponen los controles metrológicos de las provincias de Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego, con un total de aproximadamente 400 estaciones de servicio en toda la Patagonia. Para realizar este trabajo dos técnicos se movilizan en un vehículo oficial, tipo utilitario, que consta en su parte posterior de los patrones metrológicos para realizar las mediciones, además de todas las herramientas necesarias para llevar a cabo los controles diarios. Según Jorge Pino, responsable de la unidad, la descentralización de estas tareas, les ha permitido como sede, tener un contacto más directo y fluido con los estacioneros, además de consolidar y posicionarse como referencia en Metrología Legal en Patagonia. “Realizando

Continúa en la página 40



ENVÍOS A TODO EL PAÍS

PRESENTAMOS

Las mejores Expendedoras de agua caliente para Estaciones de Servicio.

TOTALMENTE AUTOMÁTICAS. SOMOS FABRICANTES !!

TE: (54-11) 4638-2684

www.dbnelectric.com // dbnelectric@hotmail.com

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





un balance consideramos que ha sido muy bueno para el corto tiempo en que se ha desarrollado la actividad”, agregó.

Metrología legal - Área surtidores de combustibles Líquidos

Como hemos marcado, la ley de Metrología Legal N° 19511 establece en su artículo 9 que “es obligatoria la verificación periódica de todo instrumento de medición reglamentado que sea utilizado en transacciones comerciales”. Esta función es responsabilidad asignada al INTI por el decreto 788/03. En el artículo 3° el decreto establece que “el Instituto Nacional de Tecnología Industrial debe efectuar en todo instrumento de medición reglamentado la verificación periódica”. Los surtidores de combustible líquidos están entre los instrumentos

a ser verificados. La verificación periódica consiste en comprobar la exactitud de producto despachado por cada manguera, requerir la documentación de aprobación de modelo del surtidor y la correcta colocación de los precintos en los surtidores de combustibles líquidos. Como constancia que la verificación ha sido realizada los técnicos del INTI dejan un Acta de verificación por cada establecimiento, acompañada por los Certificados donde se asientan los datos metrologógicos de cada instrumento. En una zona visible del surtidor se colocará tal como comentamos anteriormente, una Estampilla de Verificado en la zona cercana al descanso del pico correspondiente. Las estampillas son autodestructibles y prenumeradas e identifican el año de Verificación, siendo esta reemplazada cada año. A su vez en

el interior del surtidor se colocan los precintos del INTI en los componentes cuya alteración puede significar una modificación en el comportamiento metrologógico. La adulteración o destrucción de las etiquetas y de los precintos constituye un delito. En cambio el mantenimiento adecuado de los precintos tiende a restablecer en la ciudadanía la cultura de control del cumplimiento de normativas, a brindar confianza al usuario sobre las cantidades comercializadas.

También es útil para auditar el servicio de calibración contratado en las estaciones y se constituye en una referencia para un control por oposición, superpuesto a los controles del propietario y las empresas petroleras del combustible.

INGRESÁ HOY A

TALLERACTUAL.COM

y empezá a disfrutar de todos nuestros contenidos.

Aumenta la proporción de accidentes “in itinere” en los juicios ingresados por Riesgos del Trabajo



Un reciente análisis realizado por UART, Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo, en relación a la composición de la cartera de juicios que enfrenta el Sistema de Riesgos del Trabajo, detecta un preocupante aumento de la proporción de los originados en accidentes “in itinere” (IT) y una considerable disminución de los devenidos de enfermedades profesionales (EP). Se consideran “in itinere” a aquellos accidentes producidos en el trayecto de ida o vuelta al trabajo.

En efecto, los reclamos judiciales originados en siniestros ocurridos en el trayecto se multiplicaron casi por 4 en los últimos 12 años, pasando de representar el 5,9% en 2004, al 21,6% en 2016. Las enfermedades profesionales, contrariamente, mostraron un descenso en la participación del total de juicios ingresados, pasando de ser el 32,5% al 21,4%, en el mismo período.

A su vez, es importante destacar que los accidentes in itinere, suelen tener un porcentaje de incapacidad superior al resto. De hecho, del



total de fallecimientos indemnizados por el Sistema de Riesgos del Trabajo, el 45% corresponde a accidentes in itinere. Asimismo, en el 60% de los fallecimientos cubiertos por el sistema de riesgos del trabajo hay un vehículo involucrado.

Focalizando el análisis en los Accidentes In itinere (IT), para los últimos 6 años (previo a 2010, no se disponen de los datos para realizar el análisis por provincia), se observa que el aumento de las demandas fue considerable en CABA, representando los accidentes in itinere el 28% del total de los juicios ingresados al año 2016.

Respecto de la cobertura de las Enfermedades Profesionales (EP) es importante tener presente que TODAS las enfermedades de origen profesional tienen respuesta dentro del sistema. Si están en el Listado cumpliéndose las condiciones allí señaladas, se cubren en forma automática y si no están en el Listado, siguiendo el procedimiento específico

Continúa en la página 42



Gestoría Integral Especializada en:

Medioambiente - Seguridad e Higiene Laboral
Habilitaciones - Registros - C.A.A Impacto Ambiental ante G.C.B.A /
Pcia. de Buenos Aires / M.A. y D.S. / Municipios / ACUMAR /
Certificaciones I.S.O.

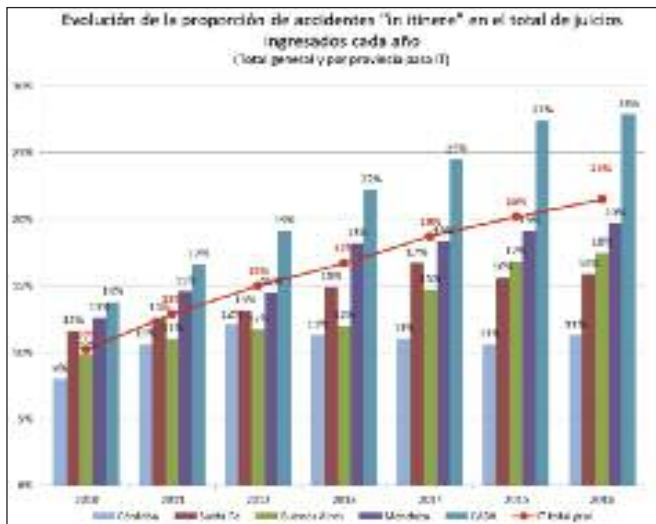
- Auditorías de Instalaciones de tanques aéreos y subterráneos.
- Pruebas de Hermeticidad y cegado de tanques subterráneos.
- Auditorías de Erradicación de tanques subterráneos.

Tel. 5-368-0073 Fax: 5-368-2100 int. 0073

E-mail: gestionarcba@yahoo.com.ar // l-ortiz@gestionar.com.ar

<http://www.gestionar.com.ar/>

Cel. Liliana Ortiz: 15-5-306-3009 - Cel. Fernando Barrera 15-3-815-2872



previsto en el Decreto 1278/00 a fin de demostrar su origen profesional, también tienen respuesta dentro del sistema. No es verdad que el sistema deja enfermedades profesionales sin respuesta.

Cómo se corrige esta alta litigiosidad?

Entendemos que la Nueva Ley 27.348, impulsada por el Poder Ejecutivo con acuerdo de empresarios y sindicatos y aprobada con amplia mayoría también por la oposición, irá produciendo progresivamente una

merma de los juicios por cuanto prevé corregir aspectos del proceso que lo hacen más rápido y transparente, entre ellos:

- Un procedimiento administrativo previo en las Comisiones Médicas, para evaluar las dolencias de las personas,
- La regulación de honorarios de los peritos en función del trabajo realizado, es decir, desacoplar esos honorarios del porcentaje que determinara la pericia,
- La utilización de la Tabla de Evaluación de Incapacidades (Baremo) prevista en la Ley 27.348, a fin de objetivar el porcentaje de incapacidad correspondiente a cada daño y que todos los que tengan la tarea de dirimir una controversia (en sede judicial o administrativa) utilicen la misma vara para todos los trabajadores.

Pero para que lo anterior entre en vigencia, es necesario que:

- Cada una de las provincias adhiera a la Ley Nacional. En CABA por no tener justicia laboral propia aún, las modificaciones tienen absoluta vigencia. Córdoba ya adhirió, provincia de Buenos Aires tiene media sanción y Mendoza está avanzando.
- La Justicia en sus diferentes instancias valide mediante sus fallos las previsiones de la Ley que tienden a abordar las causas de fondo: que es la disparidad de criterios jurisprudenciales que retroalimenta la conflictividad ■



NOS MUDAMOS PARA SU MEJOR ATENCIÓN

Terrada 1501 (CABA) CP 1417 - Buenos Aires - Argentina
Tel/Fax: 54 11 4503-4484 / 4505-0623
www.ledamt.com // info@ledamt.com

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

Nuestros equipos están aprobados por INTI-CITEI

TODOS LOS CAMINOS
CONDUCEN A LA
EXCELENCIA
EN PRODUCTOS



Walker®

El mayor evento mundial del mercado de los combustibles en la Argentina

La Cumbre de Combustibles NACS América Latina, el evento que congregará a los expertos del mercado de las Estaciones de Servicio se presentará en nuestro país, los días 7 y 8 de Noviembre próximos.



Con el slogan de: “El panorama de los combustibles y los vehículos está evolucionando rápidamente, y es fundamental que usted y su empresa se mantengan informados y comprometidos a medida que cambian estos mercados”, se presenta el **NACS Fuels Summit América Latina**, el evento que reunirá a expertos de la actividad de las Estaciones de Servicio para evaluar las nuevas tendencias y desarrollos que se producirán en el sector.

Organizado por NACS, el Instituto de Combustibles y Conexxus, este evento ofrecerá la

posibilidad de debatir con líderes involucrados en la actividad de la energía y el transporte. Los conceptos del temario a desarrollar son los siguientes:

- Tendencias del mercado global de combustibles y vehículos.
- Tipos de vehículos proyectados para ser vendidos y conducidos en Latinoamérica.
- Tecnologías y cómo maximizar la rentabilidad de la venta de combustibles.

Mediante presentaciones y paneles dirigidos por especialistas, además de trabajar en red

con ejecutivos de organizaciones de clase mundial, los participantes tomarán dimensión de las tendencias globales y obtendrán una comprensión clara de lo que se avizora para el futuro.

Este NACS Fuels Summit América Latina, tendrá lugar en el Hotel Hilton Buenos Aires, Puerto Madero, los días 7 y 8 de Noviembre.

Para consultas o más información, comunicarse con:
John Eichberger - Director Ejecutivo, Fuels Institute -
jeichberger@fuelsinstitute.org



Fumigaciones
Kashi Control
SERVICIOS INTEGRALES DE FUMIGACIÓN
Habilitación G.C.B.A. N°1065 - CONTROL DE PLAGAS



Av. Avellaneda 2929/33 - Piso 7° Dto. "B"
C1406FZB - Flores C.A.B.A.
fumigacioneskashi@gmail.com

Tel.: 3979-9404
Nextel: 15-5714-7256 ID 727*5832

El Contador Público en las Pyme

Por Ing. Santiago Antognolli - Negocios de Familia



En Argentina es indispensable que las Pyme se capaciten y profesionalicen su gestión.

La mayor parte de la producción industrial recae en ellas y son las únicas que potencialmente pueden generar exportaciones que demanden empleo y distribuyan la renta. La actividad agropecuaria, si bien genera divisas, utiliza muy poca mano de obra.

Así el único modelo que hace crecer a nuestro país es el del dólar competitivo, léase mano de obra barata, ya que en el estado actual, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas no está en condiciones de competir con el mundo. Y no es un problema de tecnología o inversiones o productos, es un problema de gestión.

Desde hace años somos un país con continuas crisis, pasamos de ciclos de crecimiento (cuando

bajamos al costo de mano de obra) a ciclos de estancamiento (cuando se recupera ese valor). Estamos continuamente desarrollando empresas para suplantar importaciones y luego cerrándolas cuando los costos se recuperan.

La única alternativa es desarrollar empresas competitivas, que puedan salir al mundo de igual a igual y que puedan pagar los mismos salarios que los países del primer mundo.

El único camino para llegar a esto es EDUCACION. La Argentina es un país con muchísimos emprendedores y muy pocos empresarios.

En mi trabajo con Pymes de Familia comprobé que los emprendedores argentinos no son afectos a la capacitación ni a la profesionalización de la gestión.

La mayoría de ellas no cuenta con profesiona-

les entre sus colaboradores, entonces suelen transformarse en grandes talleres, dirigidos por un artesano que puede saber mucho del producto pero no conoce de dirección estratégica, ni de clima laboral, ni de competencia y ni hablar de innovación o marketing. Ni siquiera les interesa, ni son concientes de la necesidad de cambio.

Cuando la cosa va mal es un problema del gobierno o de la política de turno (sin deslindar las responsabilidades que le caben a estos).

El Contador Público.

Del análisis comparativo del universo de Pymes que me tocó asesorar, surge que la mayoría carece de profesionales en sus cuadros de personal, el único profesional que tiene acceso a las Pymes es el Contador, **todas cuentan con uno**. El problema es que ese contador de Pyme, generalmente, no tiene ingerencia en la dirección ni en la gestión, sólo se lo limita a trabajar en el balance oficial anual, base de las liquidaciones de impuestos correspondientes, liquidar las remuneraciones mensuales y cumplir con disposiciones legales vigentes.

He observado que muchas veces, ese balance nada tiene que ver con la realidad, sólo expone los números de compras, ventas y gastos declarados, por lo que el empresario ni siquiera lo toma en cuenta como herramienta de decisión, es sólo una formalidad más que cumplir. En otras palabras, el Contador realiza un trabajo enorme para generar datos que tienen escaso valor que sólo sirven para cumplir con los organismos recaudación, los que no hacen

Continúa en la página 46



RES - SUR S.R.L.

Experiencia y calidad en nuestros servicios
Instalación electromecánica para Estaciones de Servicio
Instalación - Reparación - Mantenimiento de Surtidores

- Servicio Técnico y Mecánico de Surtidores
- Instalación de Tanques
- Instalaciones Eléctricas y Surtidores APE
- Instalaciones de Cartelería en Estaciones de Servicio

Carlos Gardel N°769 - Telefax: (0362) 4432522 - 4426234
(3500) Resistencia - Chaco - Argentina

E-mail: res_sur@arnetbiz.com.ar
www.ressur.com



más que sumar tareas formales, haciendo que el Contador sea más un profesional al servicio de ellos que uno que presta sus servicios para quien lo contrata.

Por la situación que se señala, en general el Contador pierde motivación, siente que su arduo trabajo no sirve demasiado, por lo que se convierte en un técnico concentrado sólo en un aspecto del negocio que asesora y no ve a la Pyme como un TODO.

En mi opinión, el contador de una empresa Pyme debiera transformarse en la punta de lanza de su transformación. Infinidad de empresas, muchas de ellas más que medianas, no saben realmente cuanto ganan o pierden, ni saben sus costos reales, ni tienen una estrategia definida.

Debiera ser función de ese contador el ayudar al empresario a definir la estrategia, a sugerirle en que debe capacitarse y sobre todo a generar la información para ser usada como herramienta de gestión. Muchos contadores piensan que el empresario nunca les pide eso, entonces no es lo que quiere.

En realidad, de mi observación como asesor

de empresas Pyme, surge que el empresario Pyme no sabe que necesita eso para mejorar la dirección de su empresa, y es función del profesional el ofrecer y dar ese servicio.

No se le ocurriría a ningún médico darle a un paciente sólo lo que este le pide. Los contadores deben cambiar la óptica, deben transformarse en profesionales de la gestión y formar parte activa de la dirección de las Pymes.

En mi opinión la carrera de Contador Público los prepara fundamentalmente como asesores legales en materia comercial, laboral y especialmente impositiva, (el saber liquidar impuestos, pagando menos dentro de la ley es muy importante) asimismo los forma para tareas de auditoria, haciendo especial hincapié en la forma de exposición de informes a presentarse ante los organismos oficiales, en el contenido de los mismos, pero poco se instruye a los Contadores en la importancia de aquellas tareas que está en condiciones de brindar y que agregarían valor a la gestión empresarial. Me dirijo a los contadores porque son, repito, los únicos con acceso permitido a la dirección de las empresas, no tienen la misma posibilidad

ni los abogados, ni los profesionales técnicos, ya que a los primeros se los llama sólo en caso de desgracia o emergencia y a los segundos no se les tiene demasiada confianza, piensan que les va a robar el conocimiento, generalmente el empresario pyme piensa que sabe todo de su negocio, y que un técnico sólo sumaría gastos a su estructura de costos.

Por todo lo expuesto, pienso que el desafío es para los Contadores, no se trata de trabajar más sino de trabajar distinto, de dejar de hacer un trabajo rutinario para pasar a la generación de herramientas de dirección, a usar los datos como guía, a enseñar a interpretarlos.

El Contador debiera confeccionar, mantener y presentar el tablero de control de la organización, formar parte del directorio y ayudar a estructurar una forma de gobierno que controle la marcha de los negocios.

¿No resultaría más estimulante para un contador el involucrarse en los verdaderos números del negocio para el que trabaja, buscando junto con el empresario la mejor estrategia para el logro de los objetivos planteados, ayudando a que el empresario sienta que sabe que domina su negocio, que sabe hacia donde va, y que puede programar los pasos a seguir para hacer crecer a su empresa?

¿No sería más valorado el trabajo del contador? ¿El empresario no sentiría que el profesional que lo ayuda es importante para su negocio, por lo que merece percibir un buen honorario, ya que los resultados de su gestión son satisfactorios y previsibles?

Debiera ser, a mi juicio el Consejo Profesional, quien impulse el reeducarse, el cambiar la óptica del Contador Público independiente, propiciando ampliar el conocimiento brindado en la Universidad para obtener el título habilitante. La Argentina necesita profesionalizar la gestión empresarial de las Pymes, la herramienta más inmediata y con acceso a producir este cambio son a mi juicio, los Contadores ■

OLC COMBUSTIBLES

VENTAS MAYORISTAS Y MINORISTAS

ABASTECIMIENTO A: EESS (BLANCAS SIN CONTRATO COMERCIAL)

TRANSPORTES - AGRO - INDUSTRIA

EMPRESAS - REVENDADORES

SERIEDAD, COMPROMISO, RESPONSABILIDAD Y LIDERAZGO

DISTRIBUIMOS EN TODO EL PAIS

DIRECTO DE PETROLERA

DISPONEMOS DE TODOS LOS PRODUCTOS

NAFTAS - GAS OIL - KEROSSENE

24 HS PARA ENTREGAS COMPLETAS

72 PARA ENTREGAS PARCIALES

GARANTIZADAS Y CONTROLADAS

Consultas - Ventas: 11 62550324 / 3489 559016

consultasventas-casazzacombustibles@hotmail.com / casazza-ventascombustibles@hotmail.com



PARAMIAUTO^{APP}

TALLERES · CASAS DE REPUESTOS · GARAGES
CONCESIONARIAS · GNC · ESTACIONES DE
SERVICIO · LUBRICENTROS · LAVADEROS

DESCARGALA GRATIS



DISPONIBLE EN
Google Play



CONTACTO@PARAMIAUTO.COM

ELAFLEX llega al país

El surtidor, y en especial la calidad y presentación de los picos y mangueras que cuelgan de los surtidores son parte muy importante de la primera impresión que se llevan los clientes cuando ingresan a una estación de servicio para cargar combustible. Cuando una cocina en un restaurante esta sucia o un cirujano va a operar sin guantes y con instrumentos sin esterilizar, uno imagina que el producto o servicio que va a recibir será deficiente. Lo mismo ocurre con los surtidores y sus respectivos componentes, una mala imagen transmite el mensaje equivocado.

Y más allá de la mala imagen, el uso de picos, mangueras, visibles y válvulas breakaway de baja calidad causan enormes gastos innecesarios de mantenimiento. Esto se suma a la incomodidad e impacto económico negativo de tener posiciones de carga fuera de servicio u operando incorrectamente.

En nuestro mercado, hasta la fecha, estos componentes como ser los picos, mangueras, visibles y válvulas breakaways han sido considerados 'consumibles'. Es decir que la expectativa es que duren poco, tengan problemas durante su funcionamiento, y se reemplacen como si fueran un filtro o foco de luz.

Pero este no es el caso en otras partes del mundo, donde estos componentes son considerados una parte integral del surtidor. Esto significa que deben durar lo que dura un surtidor y funcionar de forma inmaculada durante su vida útil. El ejemplo perfecto de esta filosofía son los componentes ELAFLEX.

ELAFLEX es una empresa Alemana, líder en el diseño y fabricación de picos, mangueras, visibles y válvulas breakaways para estaciones de servicio. La línea de productos se caracteriza por tener la mas larga vida útil del mercado (por ejemplo, 8 años para picos y 10 años para mangueras), las garantías más extensas jamás ofrecidas en la industria (de 2 a 5 años), y una tecnología que las diferencia de forma significativa. Ejemplos incluyen picos con los caudales de despacho más elevados, swivel giratorios de 360° incorporados al pico y dispositivos anti-goteo para mantener la playa limpia. Las mangueras vienen en gran variedad de co-

lores que no se descolorean y son las mas flexibles, livianas y duraderas del mundo.

Y la buena noticia es que ELAFLEX esta ahora presente en nuestro país, ofreciendo una alternativa mas a los estacioneros mas exigentes e interesados en diferenciar su negocio ■



BASTIA

Infladores Automáticos y equipos de autolavado

Equipos automáticos para calibración de neumáticos y autolavado de vehículos, accionados por monedas, fichas o billetes totalmente programables en precios y tiempo de funcionamiento.

Diseñados especialmente para Estaciones de Servicio.
Ventas y comodatos:



Bedoya 633, ciudad de Córdoba, Córdoba. Te. 0351-4740451.

Mail: consultas@infladorautomatico.com ó visite nuestra página web: www.infladorautomatico.com

Los tanques y la protección catódica

Sergio Echebarrena - se@imastec.com



Si bien en nuestro país la normativa relacionada con la protección catódica de los tanques enterrados es relativamente reciente, el estudio del problema, la tecnología utilizada para resolverlo y la normativa internacional llevan décadas de desarrollo. (En EEUU la obligación de implementar sistemas de protección catódica para tanques enterrados es ley federal desde la década del 70 del siglo pasado).

Es evidente que la corrosión sin control produce un severo impacto ambiental, en las con-

diciones de seguridad y en la economía de las empresas y de la sociedad.

La industria del petróleo y del gas en la Argentina, utiliza diversos sistemas contra la corrosión electroquímica desde los años cincuenta. Así, los sistemas de protección catódica están consolidados y forman parte de las instalaciones básicas en gasoductos, oleoductos, tanques de almacenamiento (protección interna y externa para el fondo de los tanques apoyados en tierra), etc.

La industria naval y portuaria implementa estos

métodos para la protección de muelles y el casco de los barcos.

La corrosión electroquímica se produce cuando una pieza metálica, por ejemplo acero, se introduce en un medio que hace las veces de electrolito (Ej. Terreno, agua). Diferencias en la superficie del acero o en la composición del electrolito, dan lugar a potenciales que inducen una circulación de corriente conducida por el electrolito.

Continúa en la página 50



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





pero, a mayor cantidad de kilos y mayor cantidad de ánodos, se complica y encarece la tarea de instalación.

Si bien al aumentar la resistividad, disminuye la cantidad de corriente necesaria para proteger la estructura, en un punto, el potencial natural del ánodo no es suficiente como para que se establezca dicha corriente.

Los sistemas de corriente impresa no tienen en la práctica límites de corriente y las altas resistividades dejan de ser un problema al poder aumentar el 'potencial' de mi sistema construyendo equipos rectificadores con la tensión y corriente de salidas adecuadas.

Está claro que estos sistemas implican un gasto extra en energía eléctrica y mayores costos iniciales, además del consumo del electrodo dispensor, aunque las tecnologías actuales permiten instalaciones con un valor de vida útil muy superior a la de los ánodos galvánicos.

Está claro, en los puntos de dónde la corriente 'sale', más temprano que tarde se experimentará una pérdida de material que disminuirá peligrosamente el espesor del acero.

Los sistemas de protección catódica se basan en establecer una corriente externa que cancele estas corrientes naturales y minimice el proceso corrosivo.

Estas corrientes pueden establecerse mediante ánodos de materiales cuya composición química permite la circulación de corriente eléctrica desde este hasta la estructura a proteger, a través del electrolito (terreno). Normalmente, estos ánodos se fabrican de magnesio, zinc o aluminio. La utilización de cada uno de ellos depende, fundamentalmente del medio (electrolito) adónde están enterrados.

Por supuesto, esto no es gratis y el costo de mantener la estructura protegida deviene del consumo de estos ánodos 'de sacrificio' que tienen una vida útil de entre 10 y 20 años dependiendo de las condiciones del medio y de la instalación. Cuando no es posible utilizar estos ánodos, se

echa mano a una fuente de corriente continua (equipo transformador rectificador) que 'imprime' corriente de protección utilizando un electrodo (que también se 'sacrifica') enterrado en las cercanías de la estructura a proteger.

Ánodos galvánicos vs. Corriente impresa

El sistema de protección catódica debe suministrar una corriente que cancele aquellas naturales que provocarían corrosión electroquímica.

El valor de esta corriente depende fundamentalmente de tres parámetros:

- La cantidad de acero a proteger (superficie expuesta al medio)
- Revestimiento del acero
- Resistividad eléctrica del medio

Los ánodos en sistemas galvánicos están limitados a sistemas de bajas necesidades de corriente y baja resistividad del suelo. Por supuesto, la corriente total del sistema puede aumentarse aumentando la masa disponible,

¿Puedo elegir el sistema?

Lamentablemente, no hay demasiada libertad para elegir un sistema. Si así fuese, no existirían instalaciones con sistemas de corriente impresa.

Un sistema queda determinado por los parámetros ya mencionados:

- La cantidad de acero a proteger (superficie expuesta al medio)
- Revestimiento del acero
- Resistividad eléctrica del medio

y por las posibilidades de instalación (obra civil).

En este punto vale la pena identificar dos casos cuando se trata de proteger tanques enterrados:

- Instalación nueva
- Instalación existente
- Instalación nueva:

Mantenimiento Integral de Garajes, Locales y Casas



- Pintura
- Electricidad
- Plomería
- Albañilería
- Techos
- Pisos
- Reformas en general
- Filtraciones de Humedad
- Herrería
- Decoración de Locales

HAEDO MAURO
Presupuestos sin cargo

Cel +54 11 15 3178-2008



Es el caso ideal ya que podemos contar con toda la información necesaria para diseñar el sistema:

- La superficie a proteger
- La calidad y estado del revestimiento
- La resistividad del terreno

Así, podemos determinar la corriente necesaria si hacer otra medición que la resistividad y planificar la instalación de los ánodos, el cableado y las instalaciones auxiliares (cajas, electrodos de referencia, vinculaciones con la tierra eléctrica de la instalación)

Instalación existente

En este caso, solo podemos conocer:

- La superficie a proteger
- La resistividad del terreno

Como no conocemos el estado del revestimiento, no podemos más que especular con la cantidad de corriente necesaria para la protección.

La única vía para determinarla es hacer un ensayo que consiste en instalar un sistema por corriente impresa provisoria y medir.

Otra limitación que establece una instalación existente es la posibilidad de intervenir mínimamente en la operación de la empresa. Los

sistemas mediante ánodos galvánicos implican una mayor cantidad de perforaciones y canalizaciones.

Nota importante: Los sistemas de protección catódica no reparan la corrosión existente, si están bien calculados e implementados, detienen el proceso.

Medición de la efectividad de la protección catódica

- La medición de la efectividad es un método indirecto: Consiste en medir el potencial entre el tanque y una hemipila (por lo general de cobre sulfato de cobre) que debe apoyarse sobre el terreno encima de cada uno de los tanques.
- Sin entrar en detalles técnicos, se considera que la estructura está protegida si al momento inmediatamente posterior a la interrupción de la corriente de protección, el potencial medido entre el tanque y la hemipila es de al menos - 850 mV.

Es muy importante remarcar:

- No son confiables las mediciones realizadas sobre las plateas de hormigón
- Las mediciones deben realizarse sobre el terreno y encima del tanque
- Debe interrumpirse la corriente de protec-

ción (sea de un ánodo galvánico o de un sistema de corriente impresa) y medir con algún dispositivo adecuado el potencial denominado 'instant OFF'

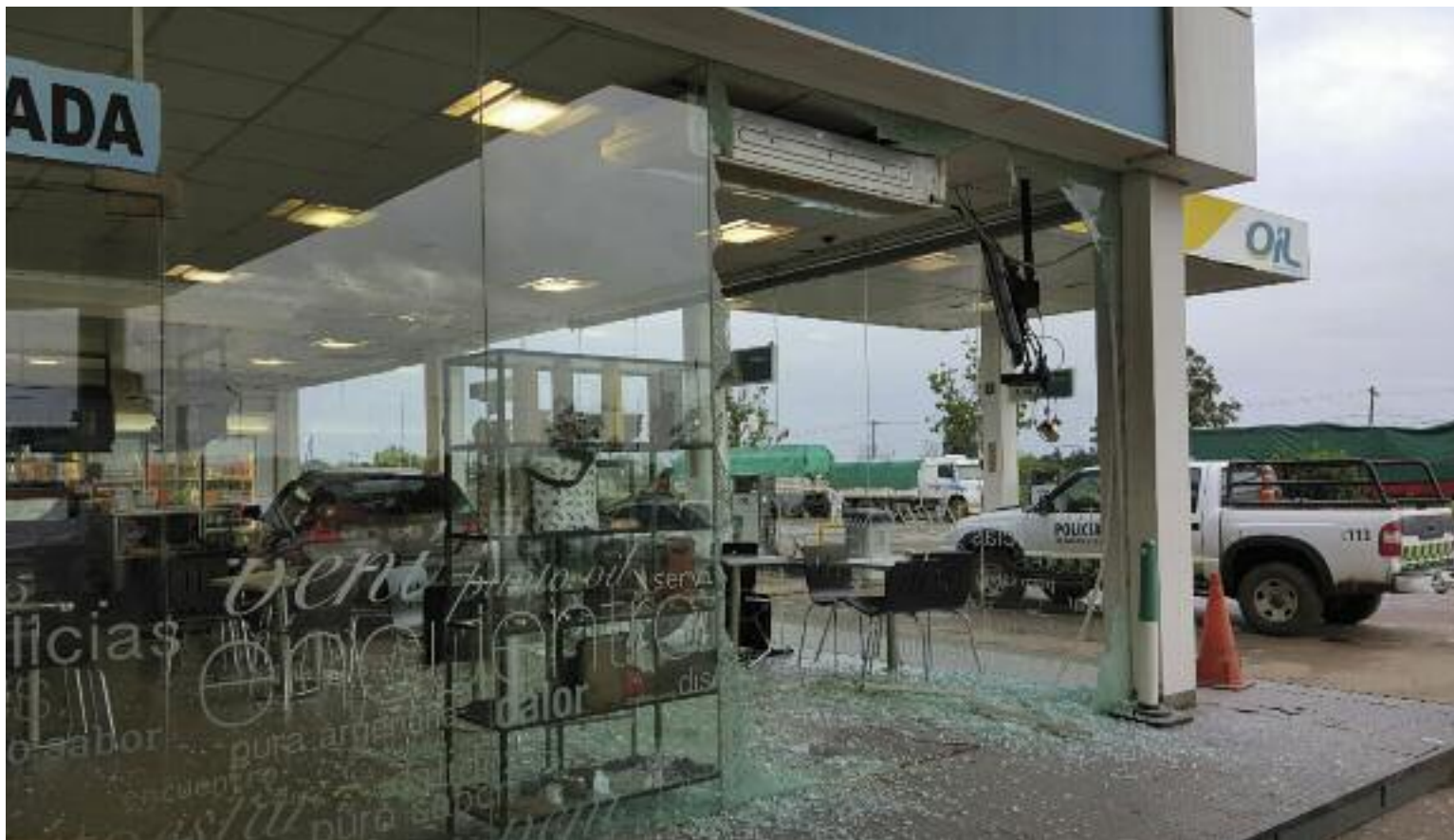
Cuando las instalaciones son nuevas, puede preverse la instalación de electrodos de referencia permanentes o de orificios para las mediciones periódicas.

¿Qué debo esperar cuando pido cotización y asesoramiento?

Todo depende de lo que uno espera de su propia empresa y de su funcionamiento.

Si solo se necesita un certificado sin demasiado respaldo pero suficiente para cumplir con una normativa, vale aclararlo, no demasiado bien definida; puede encontrarse quien le cotice telefónicamente una instalación mínima que, con una mediciones dudosas, certificará que el o los tanques están protegidos.

Si su expectativa es instalar un sistema que proteja a su instalación de la corrosión, que cumpla con las normas internacionales vigentes y con las que, más temprano que tarde, serán exigidas en la Argentina; no espere de su proveedor una respuesta rápida ni sencilla. Exija una memoria de cálculo y mediciones previas, si la instalación no es nueva. La diferencia final en costo económico, ambiental y de seguridad, puede ser dramática.



Contingencias del “HOY” de una Estación de Servicio

Nuestra sociedad transita por tiempos que nos obligan a tomar recaudos y así evitar sobresaltos y dolores de cabeza.

Podríamos decir que estos son los principales aspectos sobre los que se debe anticipar el personal que se desempeña en una Estación de Servicio, en los siguientes casos de emergencia:

I. INCENDIO

II. ASALTO

III. ROBO

IV. ALBOROTO POPULAR

V. APAGON

I. Incendio

Al darse cuenta que ocurre un siniestro, se debe actuar de la siguiente manera:

1. Accionar el bloqueo del suministro de energía eléctrica.
2. Tomar los extintores o sistemas de combate

contra el fuego, y accionarlos de acuerdo con las especificaciones de uso.

3. Apoyarse en el compañero de trabajo más cercano para dar la voz de Alarma y aviso inmediato vía telefónica a la Estación de Bomberos que le corresponda.

4. Coordinar con los demás empleados la tarea de tranquilizar a los clientes y agilizar el desalojo de los vehículos que estén en el área de despacho, guiándolos hacia las salidas más cercanas.

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

COMPAS-ARGENTINA

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

BRIDGESTONE Firestone

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

- Boedo: México y Vinrey Uniers - Tel.: 4931-9083/7197 • e-mail: neumaticosberelejis@infovia.com.ar
- Caballito: Av. Rivadavia 4330 - Tel.: 4983-7245/96 • e-mail: tyresnow@ciudad.com.ar
- Villa Crespo: Av. Corrientes 4899 - Tel.: 4854-1869 • e-mail: neumaticosyservicios@datamarkets.com.ar

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

• ALINERACIÓN Y BALANCEO COMPUTARIZADO
 • TAPAS DE ANTERO - TRENDS
 • LLANTAS ORIGINALES Y DEPORTIVAS
 • MECÁNICA EN GENERAL

berlejis S.A.L.
 SERVICIO INTEGRAL DEL AUTOMÓVIL

5. Estar atento a las instrucciones del encargado de la Estación de Servicio en caso de que surja la necesidad de abandonar las instalaciones, buscando un lugar seguro.

II. Asalto.

La reacción de una persona ante una agresión o al ser amenazado con un arma de fuego o punzante, no se puede prever.....

Sin embargo, es necesario pensar que una persona que ha tomado la determinación de efectuar un asalto, tiene su nivel de tensión al máximo, y está decidida a todo, la prudencia debe prevalecer en todo el personal por seguridad de nuestros clientes y de la Estación de Servicio en general.

Por tanto, resulta necesario tener en mente las siguientes recomendaciones:

1. Mantener en todo momento, la calma, buscando dar seguridad y apoyo a los clientes y compañeros.
2. Obedecer las instrucciones del asaltante, a costa de bienes materiales, pero no de vidas humanas.
3. Evitar comentarios, gritos o movimientos que pongan nervioso al asaltante.

Los actos y actitudes aparentemente heroicas, la mayoría de las ocasiones desencadenan reacciones muy agresivas de parte de los asaltantes. La mayoría de las veces, el o los asaltantes se

hacen acompañar por personas que no son visibles para la gente, pero ellos sí están atentos a los movimientos de todo el personal de la Estación, e incluso de sus alrededores para proteger o poner en sobre aviso a sus compañeros.

4. Tratar de retener mentalmente las características físicas del o los asaltantes, para proporcionar información a las autoridades en el momento de la declaración.

5. Observar el rumbo que toman los asaltantes, y en caso de que se subieran a algún automóvil, visualizar lo mejor posible las

características del vehículo y la numeración de la chapa.

6. En cuanto sea posible, dar aviso a la Policía.

Medidas de Prevención:

- Mantenerse permanentemente alerta ante cualquier persona o vehículo que resulte sospechoso.
- Incrementar, por parte del encargado de la Estación de Servicio, procedimientos ágiles y programados para la realización de los cortes

Continúa en la página 54



JORDAN Plas

UDARONDO 1517 (1824) LANUS OESTE - BUENOS AIRES
Telax (011) 4241 9726 - Móvil (15) 3360 2565/2571
www.jordan-plas.com.ar - jordanpl@jordan-plas.com.ar

EL CAMINO MÁS ECONÓMICO PARA REDUCIR Y SEÑALIZAR EL TRÁNSITO

LOMOS DE BURRO

DIVISORES DE CALZADA

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

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

SEÑALIZACIÓN VIAL

TOPES DE ESTACIONAMIENTO



parciales y definitivos, y su correspondiente depósito en la caja de seguridad que debe existir para ese fin.

Si por cualquier circunstancia no se ha efectuado el corte parcial o definitivo, los despachadores deberán procurar no traer dinero en una sola billetera; y de ese modo obstaculizar el asalto, o reducir el monto.

III. Robo

De acuerdo con la experiencia en el manejo de las Estaciones de Servicio, es factible sufrir en ellas dos tipos de robo:

A) En las Estaciones de Servicio que atienden las 24 horas.

Cuando un cliente se va sin pagar el combustible o productos que le suministraron a su vehículo:

1 • Cuando un cliente se niegue a pagar, pedir el apoyo de los demás despachadores y obstruirle la salida.

2 • Solicitar la intervención del Jefe de Isla o del encargado de la Estación directamente, para conocer los motivos o causa de la negativa de pago por parte del cliente.

3 • Cuando un cliente se va sin pagar, y visualizar lo mejor posible las características del vehículo y los números de su chapa..

4 • Informar inmediatamente al Jefe de Isla, o al encargado de la Estación, el monto de lo robado.

5 • Evitar comentarios, gritos o movimientos que alteren la tranquilidad de los demás clientes.

6 • Tratar de retener mentalmente las características físicas del responsable del robo, para proporcionar información a las autoridades en el momento de la declaración.

7 • En cuanto sea posible, dar aviso a la Policía.

Medidas de Prevención:
Procurar ver siempre a la cara del conductor del vehículo antes de atenderlo, para el caso

de tener que identificarlo.

Por seguridad y para evitar una sorpresa de este tipo, pedir siempre al cliente que apague el motor del vehículo, ya que es una política de la Estación de Servicio.

B) En las Estaciones que no tienen servicio las 24 horas, y que los ladrones aprovechan la ausencia del personal para robar los bienes, mobiliario, etc.

En caso de robo de los bienes, mobiliario y/o equipo de la Estación de Servicio:

Como no hay equipo fácilmente “robable” en la zona de despacho de una Estación de Servicio, el robo nocturno normalmente se da en las instalaciones del área de oficinas.

Por esta razón, la detección del robo recae normalmente en el encargado de la Estación o en su Auxiliar Administrativo; quien o quienes deberán:

1. Dejar todo tal como lo encontraron y dar aviso a la Policía.

2. Realizar una ronda para verificar que en las instalaciones ya no haya ninguna persona ajena.

3. Hacer un inventario del mobiliario y/o equipo faltante.

4. En caso de que la Estación sea una sucursal de algún grupo empresarial o corporativo, dar aviso a la mayor brevedad a la oficina matriz.

5. Levantar el Acta ante las autoridades competentes.

IV. Alboroto Popular

Alboroto popular es cualquier marcha, concentración, hinchadas de equipos de fútbol, con gente que se aproxime y que pudiera atacar contra las instalaciones de la Estación de Servicio, sus clientes y/o sus empleados.

Normalmente y por sus características se pueden tomar las siguientes medidas de prevención:

Informar al encargado de la Estación. El encargado de la Estación decidirá:

a) Si se acciona el paro de emergencia del suministro de la energía eléctrica.

b) Si telefonea a la Policía.

c) Si suspende temporalmente el servicio a clientes.

d) Si se da instrucciones a los despachadores para que realicen un corte parcial y depósito emergente de efectivo en la caja de seguridad.

e) Si continúa proporcionando el servicio normalmente.

V. Apagón

Cuando falla la energía eléctrica por alguna causa no imputable a la operación normal de la Estación de Servicio.

1. Cada despachador deberá realizar el corte de lo despachado hasta el momento y pedirá al cliente que pague.

2. Todo el personal deberá estar pendiente para atender algún imprevisto, sin abandonar su lugar específico de trabajo.

3. Solicitar la comprensión de los clientes, o en caso de que el apagón se hubiera prolongado demasiado, pedirles una disculpa invitándolos a que carguen combustible en otra Estación cercana.

4. Solicitar al encargado de la Estación de Servicio que se comunique telefónicamente con la empresa de electricidad que le corresponda para solicitar informes sobre la reanudación del servicio.

5. Estar alerta, sobre todo de noche, de vehículos y/o personas sospechosas ■



Manejo de emergencias en el almacenamiento y transporte de hidrocarburos



Para minimizar los peligros, todos los derrames o fugas de materiales peligrosos se deben atender inmediatamente, previa consulta de la Hoja de Seguridad de la sustancia. Se recomienda tener a disposición los siguientes elementos para atender los derrames:

- Equipo de protección personal
- Tambores vacíos, de tamaño adecuado
- Material autoadhesivo para etiquetar los tambores
- Material absorbente y de contingencia, depende de la sustancia a absorber y tratar
- Soluciones con detergentes y desengrasantes
- Escobas, palas antichispas, embudos, etc.

Todo el equipo de emergencia y seguridad debe ser revisado constantemente y mantenido en forma adecuada para su uso eventual. El equipamiento de protección personal debe estar descontaminado y debe ser limpiado después de su uso.

Continúa en la página 56

BOTANMOL S.A.
MOLDURAS Y PERFILES PLÁSTICOS

Plásticos de tecnología para la protección

Antichoques 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, antichoques 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 requiere mantenimiento, simplemente limpiar con agua y detergente o aguarrás industrial.

Jujuy 852/60 (1824) Lanús Oeste - Buenos Aires
Tel.: (011) 4225-2705/6 - Fax: (011) 4225-2706
Web: www.botanmol.com
E-mail: botanmol@botanmol.com

Topes de estacionamiento

Topes de 171 cm de altura

Variedad de Reductores de Velocidad

Reductor de Velocidad

Lanzas de Barrido

Protección de Columnas y Topes de Estacionamiento

KEFREN

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

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

Los derrames líquidos deben ser absorbidos con un sólido absorbente adecuado, compatible con la sustancia derramada. El área debe ser descontaminada de acuerdo a las instrucciones dadas por personal capacitado, y los residuos deben ser dispuestos de acuerdo a las instrucciones dadas en las Hojas de Seguridad. Los sólidos derramados deben ser aspirados con aspiradoras industriales. Se pueden utilizar palas y escobas pero utilizando arena para disminuir la dispersión de polvo.

Deben establecerse procedimientos, por escrito, para actuar con seguridad frente a un posible derrame o fuga. Por ejemplo, una forma de proceder ante un derrame o fuga de una sustancia peligrosa es la siguiente:

1. Asegurar el área

- Alertar a los demás compañeros sobre el derrame y evitar que se acerquen sin protección adecuada.

- Ventilar el área
- Acordonar con barreras, rodeando el área contaminada
- Rodear con materiales absorbentes equipos o materiales
- Apagar todo equipo o fuente de ignición
- Disponer de algún medio de extinción de incendio

2. Notificar al mando superior

- Entregar toda la información que se pueda a la supervisión directa, para que se proceda al control de la emergencia. Esto incluye equipos, materiales y áreas afectadas. Señalando ubicación, sustancias comprometidas, cantidad, su dirección y condición actual.
- Buscar más información y recurrir a asesoría externa si es necesaria.

3. Identificar la sustancia y evaluar el incidente

- Evaluar el área
- Localizar el origen del derrame o fuga



- Buscar la etiqueta de la sustancia peligrosa para identificar contenido y riesgos
- Recurrir a las Hojas de Seguridad o Tarjetas de Emergencia
- Identificar los posibles riesgos en el curso del derrame, como materiales, equipos, rejillas y trabajadores
- Anotar todo lo observado, para comunicarlo adecuadamente al mando superior
- Intentar detener el derrame o fuga, solo si se puede hacer en forma segura. Solucionarlo a nivel del origen y detener el derrame de líquidos con materiales absorbentes. En esta etapa se debe utilizar elementos de protección personal
- Evitar el contacto directo con la sustancia

4. Controlar y contener el derrame

- Antes de comenzar con el control o contención del derrame, se debe colocar los elementos de protección personal necesarios
- Localizar el origen del derrame y controlar el problema a este nivel
- Contener con barreras y/o materiales absor-

- bentes. Se pueden utilizar: paños, boom absorbentes, tierra diatomea o equipos especiales
- Si el problema es en el exterior, hacer barreras con tierra y zanjas
- Evitar contaminar el medio ambiente

5. Limpiar la zona contaminada

- Intentar recuperar la sustancia
- Absorber o neutralizar. Para el caso de ácidos o bases proceder a la neutralización
- Lavar la zona contaminada con agua, en caso que no exista contraindicación
- Señalizar los recipientes donde se van depositando los residuos. Todos los productos recogidos, deben tratarse como residuos peligrosos

6. Descontaminar los equipos y el personal

- Disponer de una zona de descontaminación
- Lavar los equipos y ropa utilizada
- Todos los residuos contaminados clasificarlos,
- En bolsas de color para su disposición final ■

world service
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

Cerhus 15 • C.A.B.A. • C.P. C1400GBA • Tel/Fax: (54+11) 4644-3004 Líneas Totarivas
• wservice@wservice.com.ar • www.wservice.com.ar

Kits VERISYM
Detecta adulteraciones en los combustibles

Recupere el costo de los reactivos Verisym

CORAS S.A. ARGENTINA

Billingshurst 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

Puma Energy

Negocia contratos con Estaciones de Servicio



Como ya adelantamos, Puma Energy no solo inauguró la boca de Av Circunvalación y Ruta 33, sino que la idea es avanzar con estaciones rosarinas, hoy en manos de otras petroleras, cuyos contratos estén expirando.

Desde la empresa del grupo Trafigura Argentina, afirman que ya están en la “negociación fina” con varias estaciones de la ciudad, apuntando además a las localidades de Casilda, Granadero Baigorria y San Lorenzo. También, bajo “siete llaves” encararon conversaciones con un inmueble ubicado en un emblemático

punto de la ciudad, tal vez, el más alegórico de todos.

Dentro del paquete de negociaciones, Puma Energy ofrece además su franquicia “7 th Street Café”, su tienda de conveniencia que a su vez contiene la franquicia americana Subway.

“Las tiendas de conveniencia son clave a la hora de buscar rentabilidad. Este formato de negocios se desarrolló en los '90, en nuestro caso, contamos con una franquicia: “7th Street

Café”, por la que cobramos un fee por su uso, ofreciendo al operador un paquete de beneficios”, asegura Agustín Rabbione, responsable del desarrollo del mercado retail y el canal mayorista. Por beneficios se entiende fundamentalmente alianzas comerciales que Puma Energy cierra con primeras marcas, Coca Cola, por caso. Se trata de acuerdos en una mesa donde solo se sientan gigantes, ventajas a las que un operador no podría llegar.

(Fuente: ON 24)

Continúa en la página 58



SERVICIOS Y SOLUCIONES EN LA INTEGRACIÓN DE PUNTOS DE VENTA FISCALES Y SUS PERIFÉRICOS

EPSON TM-U220AF + II

LA MÁS PODEROSA SOLUCIÓN DE IMPRESIÓN PARA SUS PUNTOS DE VENTA

Martín Ignacio de Loyola 554/558 (entre Malabia y Acevedo) C.P. 1414
Teléfono: 4899-5800 Y ROTATIVAS
E-mail: recepción@sersa.com
Web: www.sersa.com



EPSON
EXCEED YOUR VISION



El Grupo Trafigura, líder en el mercado global de la industria de combustibles, que hace un año lanzó un programa regional de inversiones cercano a los 450 millones de dólares para abastecer de combustibles a Argentina, Paraguay y Bolivia, da un nuevo paso en su objetivo de convertirse en un proveedor de combustible de alta calidad y de largo plazo para el consumidor argentino.

Puma Energy es una marca que está en el corazón de los argentinos, puesto que fue en este país en donde nació hace más de 40 años, antes de expandirse por las Américas donde tiene gran presencia.

Puma Energy es una empresa global de energía que presta servicios midstream y downstream integrales y opera en 49 países. Desde su fundación en 1997, Puma Energy ha expandido sus actividades a nivel mundial y ha logrado un rápido crecimiento, diversificación y desarrollo de su línea de productos. La compañía maneja directamente más de 7.650 empleados. Con sede central en Ginebra, posee centros regionales en Singapur, Johannesburgo (Sudáfrica), San Juan (Puerto Rico), Brisbane (Australia) y Tallin (Estonia). Las actividades centrales de Puma Energy en el sector midstream incluyen suministro, almacenamiento y transporte de productos petroleros. La fortaleza de Puma

Energy radica en la inversión en infraestructura que le permite optimizar los sistemas de la cadena de suministro y agregar valor a sus clientes, al ser el propietario de los activos y el comercializador de los productos ■





**REFRIGERANTE
ANTICONGELANTE
ANTICORROSIVO**



**Mantenga el color original del sistema
de refrigeración de su vehículo,
con los nuevos líquidos Armetal.**



Presentación en envases de 1 - 5 - 20 y 200 litros, en diferentes colores: Rojo - Azul - Amarillo y Verde.

Los líquidos refrigerantes Armetal cumplen con la función de evacuar el calor generado en el interior de los motores, además de proteger los componentes internos del motor, de la corrosión y la cavitación.

Protegen de la corrosión, especialmente al aluminio, tapa de cilindros, radiador, bomba de agua y block, demás metales como acero, cobre, fundición gris y soldadura.

Protección contra la cavitación (burbujas que implotan favoreciendo la corrosión, además de dificultar la transferencia del calor), especialmente en camisas de cilindros y bomba.

Los refrigerantes Armetal tienen un bajo punto de congelamiento (manteniendo el líquido fluido a bajas temperaturas) y un alto punto de ebullición.

Facilita la detección de pérdidas, mediante el empleo de colorantes.

Cumple con la Norma: IRAM 41368, ASTM D3306 y satisface las especificaciones de las principales terminales automotrices.

**BUJÍAS ESPECIALES IRIIDIUM Y G-POWER
ALTA PERFORMANCE Y MÁXIMA POTENCIA**



**NGK IRIIDIUM
IX SPARK PLUG**

NGK G-POWER
PLATINUM ALLOY SPARK PLUGS



**Observe que la quema de la mezcla en la
cámara con una bujía especial NGK es
perfecta y extremadamente rápida
comparada con una bujía convencional.**



Conventional



Bujía Especial

Atención al cliente

0800 222 2821

consultas@ngkntk.com.ar

www.**NGKNTK**.com.ar