



Valorización
Recompensas
Pertenenencia
Estética **Imagen** Valorización
Atracción *Atracción* **Estética**
Valorización
Cliente

cliente
PERTENENCIA

INFORME ESPECIAL

FIDELIZACIÓN DE

Clientes

SOLUCIONES INFORMÁTICAS PARA ESTACIONES DE SERVICIO



Producto certificado por Microsoft
con la calificación Microsoft Silver Partner.



CALDEN OIL



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

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

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



El **Sextante®** de 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.



Avda. Colón 320 | Bahía Blanca | Buenos Aires | Argentina
Tel. (54) 291 450 0291 / 0290 | info@grupoaoniken.com.ar
www.grupoaoniken.com.ar

Institucional

Consejo Directivo	2
Servicios Profesionales para los Socios	2

Editorial

El petróleo baja y la nafta sube	3
----------------------------------	---

Información General

Herramientas fundamentales para la Fidelización del cliente	4
Shell realizó "Espacio Shell", encuentro anual de su red de estaciones de servicio	22
Autos eléctricos al transporte urbano	24
Argentina al frente de petróleo y gas no convencional	28

Secretaría de Energía

Ventas al mercado de combustibles líquidos	32
Estaciones de Servicio por bandera	34

Enargas

Sujetos del sistema de GNC	36
Total de gas natural consumido y su relación con el GNC	37

Biocombustibles

Disponen el aumento del corte de bioetanol en las naftas	38
--	----

El cuento del mes

Galletitas	40
------------	----



Revista mensual de la Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina

Dirección y Redacción
Av. Belgrano 3700
Teléfonos: 4957-2711/4931-2765
Fax: 4957-2925
E-mail: aes@aesargentina.com
www.notiaes.com

Director
Alberto Héctor Vázquez
Presidente de AES

Editor
Dr. Luis María Navas

Publicidad
Jorge Cravero
Teléfono: 5032-9104
jcravero@aesargentina.com

Consultoría Técnica
CONTEGAS S.R.L.
Paraná 754 10 A.
Capital Federal
Teléfono: 5032-9104

Arte y Diagramación
Lunick. Diseño y Comunicación
www.lunick.com.ar
Teléfono: 15-6211-8441

Impresión
Artes Gráficas Buschi S.A.
Teléfono: 4918-3035

Registro de la Propiedad Intelectual
N. 1.321.592

Revista AES se distribuye -desde 1962- gratuitamente entre los asociados, reparticiones oficiales, entidades colegas, y empresas privadas- nacionales y extranjeras- vinculadas, directa o indirectamente, al sector expendedor. AES se reserva el derecho de admisión publicitaria, como así también modificar -total o parcialmente- las colaboraciones aceptadas, así como no publicarlas, cuando razones técnicas o de espacio lo exijan. La reproducción total o parcial del material contenido, está permitida si se indica su procedencia. Las opiniones vertidas en los artículos y/o colaboraciones firmadas, corren exclusivamente por cuenta de sus autores, no implican necesariamente que la publicación de las mismas sea la posición de la Asociación Estaciones de Servicio, ni que avale lo allí expresado.

Consejo Directivo

Presidente: Sr. Alberto Héctor Vázquez

Vicepresidente: Sra. María Cristina Isabelli

Secretario: Sr. Juan Carlos Madrazo

Tesorero: Sr. José Ciaramella

Pro Tesorero: Sr. Néstor Barbarulo

Secretario de Actas: Carlos Daniel Madrazo

Vocales Titulares: Sres. Carlos Vázquez y Alberto Roccatagliata

Vocales Suplentes: Sres. Héctor Franco y José Alberto Martínez

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

Secretaría Administrativa: Consultas e informes de Lunes a Viernes de 12:00 a 19:00

Av. Belgrano 3700 – (C1210AAR) Capital Federal.

Teléfonos: 4957-2711/4931-2765. **Fax:** 4957-2925. **E-mail:** aes@aesargentina.com.

Web: www.notiaes.com

Servicios profesionales para socios

Asesoramiento Integral en Estaciones de Servicio,

GNC y Mercado Electrónico de GAS

• Dr. Luis María Navas.

Tel: 5032-9104 - 15-6043-5475

Asesoría Letrada

• Dra. Laura Iris Rosatto.

Tel. 4957-2711-4931-2765

Asesoría Legal Laboral

• Dr. Jorge R. Macri.

Tel. (011) 4371-6691

Lun-Miérc-Vier. de 15 a 19hs

Asesoría Contable Impositiva y de Sistemas

• Estudio Contable del Dr. Juan Carlos Zona.

Tel: 4371-2488

Asesoría Societaria

• Lic. Horacio Colimodio. Tel: 4545-8646

• Roberto Decarli.

Departamento Técnico de Seguros

• Carlos Braña. Tel : 4952-6167

• Julio Alarcón. Tel: 15-3-384-2670

Las consultas que se formulen en la sede de AES o telefónicamente son gratuitas.

SERVICIO de INFORMES de RIESGOS CREDITICIOS:

Quienes deseen obtener este tipo de informes sobre personas físicas y jurídicas, podrán hacerlo sin cargo alguno mediante nuestra entidad, en virtud del convenio existente con la empresa Veraz S.A.

Este servicio podrá ser solicitado por e.mail o telefónicamente.

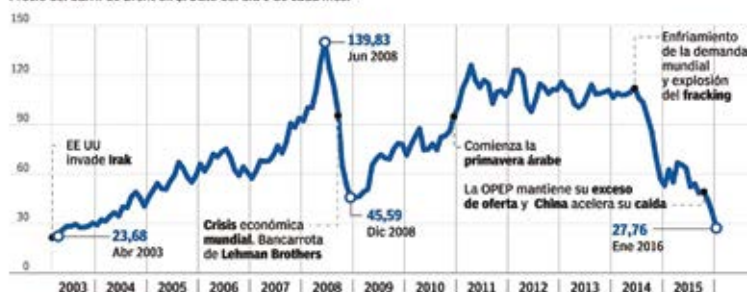
En Argentina el mercado transparente no existe

El petróleo baja y la nafta sube



EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL PETRÓLEO

Precio del barril de Brent en \$. Datos del día 1 de cada mes.



FUENTE: Bloomberg Index.

En Estados Unidos y Europa cuando sube el barril de petróleo las naftas y el gasoil suben y cuando el barril baja los combustibles bajan. Existe una relación directa entre las variaciones del precio del crudo y sus derivados vendidos en los surtidores.

Hemos sostenido desde años en estas páginas que el expendedor es un convidado de piedra en toda la cadena productiva. En efecto, siendo el último eslabón recibe los productos con su correspondiente precio de venta en los contratos de consignación. Asimismo en los contratos de re venta, si bien el expendedor tiene libertad para fijar los precios, tiene severas limitaciones para poder hacerlo.

Recientemente el valor del barril ha estado perforando el piso de los U\$D 30,00 y ha venido subiendo lentamente hasta los U\$D 40,00. Pero en nuestro país se le reconoce a los productores el precio entre 54,90 y 63,50 dólares por barril. Frente a estas subas y bajas del petróleo, los precios de los combustibles líquidos han venido aumentando sin solución de continuidad en los últimos años.

La sustentabilidad de la estación de servicio está dada por la ecuación precio volumen. Hoy el precio de venta es relativamente alto pero el volumen está en disminución y los costos de explotación han aumentado fuertemente en los últimos años. Por lo tanto, una estación que solo expende combustibles líquidos encuentra su punto de equilibrio entre los 200 y 250

metros cúbicos de venta mensual. Durante los últimos doce años el atraso del precio de los energéticos en nuestro país, comparados con los precios internacionales, ha sido notorio. En la actualidad hay un sinceramiento en los combustibles líquidos y se viene lo mismo para el gas natural que impactará en el precio de venta del GNC.

En la economía inflacionaria que estamos transitando no será extraño volver a tener aumentos en los combustibles líquidos.

En definitiva, los expendedores deben recibir mayor bonificación que la actual para compensar los constantes incrementos de costos de explotación de la estación de servicio.

Dr. Luis María Navas
Editor

Herramientas fundamentales para la Fidelización del cliente

Superar las expectativas del cliente es la base para obtener su satisfacción, retorno y la búsqueda rentabilidad

“No me quejaré, simplemente no regresaré”

Contar con el asesoramiento e idoneidad de una empresa profesional dedicada a la “Fidelización del Cliente” es fundamental para que ese conductor que se retira luego de cargar combustible, regrese permanentemente. Retorno=rentabilidad.

****“Estar a la par en precio y calidad sólo te mete al juego, el servicio es lo que te hace ganarlo”***

Revista AES dialogó con especialistas de 2 prestigiosas empresas del sector. El informe.



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



REPRESENTANTES OFICIALES



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



TODO PROYECTO ES POSIBLE ESTACIONES DE GNC SIN COMPLICACIONES

SISTEMAS DE COMPRESIÓN MICROBOX Y NANOBOX

Sin bunker
 Mínima obra electromecánica
 Instalación y puesta en marcha en tiempo récord
 Más espacio aprovechable
 El más bajo consumo eléctrico
 El mejor rendimiento
 Estética superior al precio total más competitivo

WWW.GALILEOAR.COM

GALILEO
 Natural Gas Technologies



AIRWORLD®

COMODATOS 03465 15663537/15662749 DE GERMAN Y GABRIEL BOSCH

Expendedora de agua caliente Modelo **PALMIER**

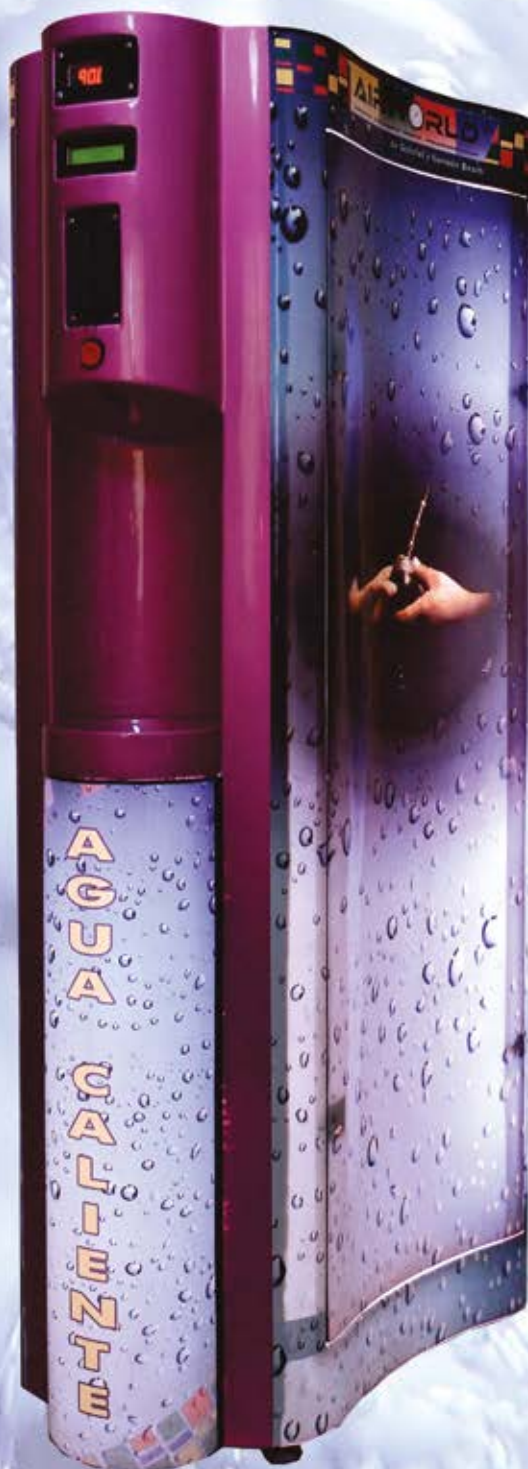
Visor digital con temperatura y tiempo de llenado.

Chorro de agua continuo, no dependiente de la presión del agua existente.

Si el suministro de agua se interrumpe, pueden llenarse hasta 30 termos, luego se resetea la máquina, una vez regresado el servicio, sin necesidad de acudir al servicio técnico.

Posee iluminación LED.

Fabricada en FIBRA DE VIDRIO.



☎ 03465 15663537 Gabriel Bosch
☎ 03465 15662749 German Bosch

f Aire Airworld
✉ airworld76@hotmail.com

AIRWORLD®

DE GABRIEL Y GERMAN BOSCH

PRODUCTOS SEGUROS Y CONFIABLES—

CALIBRADOR ELECTRÓNICO DE NEUMÁTICOS CON VALIDADOR DE MONEDAS TEMPORIZADO

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

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

**NUEVO
MODELO**



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

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

COMODATOS

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

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

Herramientas fundamentales para la Fidelización del cliente

...continúa de pág. 04

GNC Plus

La empresa nació en el año 2000, luego de buscar alguna herramienta que genere valor en un Producto poco desarrollado. Hoy en día, esa experiencia es utilizada para diferenciarse en un Mercado Competitivo, logrando todos nuestros objetivos por encima del resto de los Sistemas de Fidelización y Promoción existentes.

GNC Plus además de ser un Sistema de Fidelización, es una herramienta de Marketing, afirma Norberto Grossi. Esto nos permite tomar distintas acciones según el requerimiento de cada zona.

A su vez el operador de la estación puede seguir la venta de su estación de manera remota minuto a minuto, ya sea viendo las ventas o inclusive vía cámaras colocadas en las estaciones.

Reconocer al cliente de GNC mediante el servicio, premiarlo, per-



Norberto Grossi, GNC Plus

mitirle que pueda ver sus propias estadísticas de consumo hace que el sector crezca. La persona que se convierte a GNC tiene que sentirse valorada y reconocida, no solo cargando naftas Premium uno puede obtener beneficios.

Nosotros analizamos cada ne-

gocio puntualmente y a partir de ese análisis vemos si la Estación es apta o no para asociarse al sistema. Se evalúa Ubicación, Bandera, Infraestructura y estado de la misma, Cercanía con otra boca asociada.

Arrancamos el 2016 con una ex-

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



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





MENOS CONSUMO, MÁS ILUMINACIÓN.

HASTA 6 CUOTAS SIN INTERES Y ENTREGA INMEDIATA

USD 479
+IVA

NAFTA



129W | 13.529 LM

USD 595
+IVA

GNC



129W | 13.529 LM

Disponible
también Línea
SHOP-LED



ARLUX STATION

Luminarias LED para Estaciones de Servicios

Certificación Antiexplosiva por el INTI | INDUSTRIA ARGENTINA



MÁS INFORMACIÓN

www.ledscene.com.ar

ventas@ledscene.com.ar

tel. + 54.11.4871-8138

Se buscan revendedores en todo el país, enviar email a: info@ledscene.com.ar

OFICINA COMERCIAL: BOULEVARD DEL MIRADOR 290 5TO. P Of. 1 | NORDELTA | TIGRE | BUENOS AIRES | ARGENTINA

Presencia y Tecnología

Herramientas fundamentales para la Fidelización del cliente

...continúa de pág. 08



pectativa grande que por suerte se viene materializando con el correr de las semanas. El final del 2015 nos marcó un poco el camino a seguir ya que en el último trimestre del año comenzamos a sentir la demanda de muchas estaciones de servicio que querían interiorizarse por nuestro sistema con crecimiento asegurado.

En lo que va del año ya inauguramos 3 estaciones con nuestro sistema:

Dos con bandera propia (Gnc Plus) en la costa Atlántica, en Dolores y San Clemente del Tuyu. La tercera de bandera Oil en Santa Fe.

Para las próximas semanas tenemos programada una nueva apertura de otra estación que logramos embanderar en Gualaguaychú, Entre Ríos.

A fines de 2015 incorporamos 2 estaciones en Concordia, Entre Ríos y otra en Santa Rosa, La Pampa.

La persona que se convierte a GNC tiene que sentirse valorada y reconocida, no solo cargando naftas Premium uno puede obtener beneficios.

La expansión que alguna vez soñamos está a la vista y nos exige redoblar los esfuerzos diarios para estar a la altura.

Continuamos con el desarrollo del "Programa de Integración para el Personal", una ronda de capacitación enfocada a los tra-

Sistema de Fidelización de Clientes

- ✓ Fidelizá tus clientes
- ✓ Aumentá las ventas
- ✓ Sumá tu estación



- ▶ Catálogo de premios anual y estacional
- ▶ 50 estaciones adheridas (Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Mendoza, Neuquén, Río Negro, La Pampa).
- ▶ MÁS DE 300.000 CLIENTES FIDELIZADOS
- ▶ Únete a los beneficios de nuestra red nacional
- ▶ 14 años en el mercado



GNC PLUS

Consultas al 0800-333-4167 o consultas@gncplus.com | Ingresá a nuestro sitio www.gncplus.com

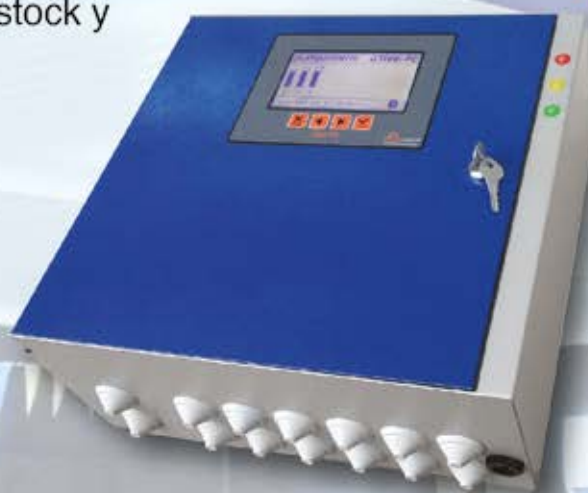
Control de stock en tanques de combustible

TANK-PC

Control de stock y fuga en tanques de combustible

Este equipo ofrece una solución para medir el stock y detectar fugas en tanques de combustible.

- Estricto control de inventario.
- Detección de fugas.
- Elimina la lectura manual.
- Cierre de turno manual y automático.
- Distintos tipos de alarmas.
- Conciliación con control de despachos.
- Compensación de volumen por temperatura.



PUMP-CONTROL STOCK

Control de stock de combustible desde su celular

Pump Control Stock es una aplicación, disponible para sistemas operativos Android, para brindar acceso remoto a la información de sus tanques desde su teléfono celular. Con esta aplicación tendrá al alcance de su mano Información simple y de vital importancia para una gestión óptima de la estación de servicio.

- Disponible remotamente las 24hs.
- Información gráfica de stock por producto, tanque o succión.
- Información gráfica de ventas (Opcional).



www.pump-control.com - ventas@pump-control.com

Tel / Fax: +54 11 4687.3538/6699 - Guaminí 2062/64 [C1440ESN]

Buenos Aires - Argentina.

Presencia y Tecnología

Herramientas fundamentales para la Fidelización del cliente

...continúa de pág. 10

bajadores de las bocas de expendio que brinda herramientas para solucionar los problemas más frecuentes que surgen en la operativa comercial. Con estos talleres de formación se pretende entre otras cuestiones que el playero incorpore estrategias de marketing, trascendentales para armar una sólida clientela.

Las clases fueron diseñadas con gran dinamismo y tecnología, con el objetivo de incentivar a todo el espectro de empleados que prestan funciones en las estaciones: tanto para los jóvenes como los de mayor edad. Se llevan adelante en un rodado de última generación que está equipado simulando ser un "aula de escuela", donde se observará a través de una pantalla Led de 42" videos interactivos elaborados especialmente por especialistas en comercialización.

El objetivo del programa es "formar vendedores",

aportando tácticas y contenidos que permitan alcanzar una interacción directa con los clientes. Se propone premiar a los playeros que agregan valor a sus funciones diarias, ya que indirectamente se redunda en mejores beneficios para la estación. El concepto para pensar estos pro-

yectos es el de inversión.

Con respecto a los usuarios, comenta el ejecutivo, seguimos trabajando para que el sistema sea cada vez más cómodo, hace un tiempo que ya los premios pueden retirarse en cualquiera de las estaciones adheridas inde-



World Service
Soluciones Integrales
Informáticas

Homologado por YPF
Conexión al CEM44

- *-Sistema de Gestión integral administrativo para estaciones de servicio.
- *-Tarjeta de fidelización de clientes.
- *-Conexión a surtidores de liquido y GNC.
- *-Control de flotas. / *-Control de sistema vía web.
- *-Circuito cerrado de TV digital.
- *-Controladores Fiscales

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

MIDEX

SOLUCIONES PRECISAS



Control de flotas



Controlador de
surtidores

TÉCNICA TELCON SRL

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



Telemedición

Calibradores

PETROGLIX

TECNOLOGIA

LED

65.000 hs

de vida útil

150W
16.500 LM

REDUCCION
DE CONSUMO
70%

POWERED BY:

CREE
LEDs



DESARROLLO EXCLUSIVO
PARA ESTACIONES DE SERVICIO
GNC

glixLEDs

glixLEDs
I L U M I N A T E

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

ESCRITÓRIO COMERCIAL - BRASIL
Estrada do Lutero 1300
Cotia - São Paulo
contato@glixleds.com
(+5511) 4191-0179 Brasil



www.glixleds.com

Presencia y Tecnología

Herramientas fundamentales para la Fidelización del cliente

...continúa de pág. 12



sistema de premios y continuar también agrandando nuestra red y estaciones abanderadas. Básicamente, define Grossi, seguir caminando por el mismo camino que nos trajo hasta acá.

Seguimos trabajando para que el sistema sea cada vez más cómodo, hace un tiempo que ya los premios pueden retirarse en cualquiera de las estaciones adheridas independientemente de donde fue la asociación al sistema.

pendientemente de donde fue la asociación al sistema. . Esto tiene como fin intentar ser aun más flexibles con nuestros clientes y que por ejemplo si están en una zona lejana a su domicilio (por ejemplo de vacaciones en algún lugar turístico) puedan aprovechar las estaciones que Gnc Plus tenga en esas zonas y no se priven de poder retirar algún premio.

Los objetivos para este año que comienza tienen que ver con seguir brindando un servicio de excelencia a todos nuestros clientes, lograr seguir multiplicando y afianzando nuestra red en cuanto a lo que tiene que ver con el

WILNOR SA

Distribuidor Oficial

PETROBRAS LUBRAX

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

70 AÑOS DE TRAYECTORIA GARANTIZAN NUESTRA EXCELENCIA



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

¿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

Presencia y Tecnología

Herramientas fundamentales para la Fidelización del cliente

...continúa de pág. 14



Javier de Cecco - Mawi System

La automatización es el pivote fundamental de la fidelización

das de datos y todo lo referente al movimiento de información.

Mawi System

Mawi-System® es una Empresa dedicada a la automatización para mejorar los servicios de Estaciones de servicio, Restaurantes, Comercios y todos los

lugares en el cual se desarrolla una afluencia constante de clientes.

Utiliza tecnología que posibilita la captura de datos en surtidores, autenticación de clientes por código de Barras, magnéticas y RFID, comunicaciones encripta-

Hace poco, nos cuenta Javier de Cecco, hicimos una recorrida por estaciones de carga en las que habíamos instalado nuestro sistema y están funcionando desde el año 98-99. Nos llenamos de alegría y orgullo, al ver que además de mantener sus ventas como en las mejores épocas, están dedi-



Iluminación LED Estaciones de Servicio



- Hasta el 90% de Ahorro
- Vida útil superior a 70.000 hrs.
- Baja temperatura - Luz más brillante
- Preserva el medioambiente / no corrosivo
- Resistente a vibraciones e impactos

- No emiten rayos UV
- No genera picos de tensión
- Fácil reemplazo e instalación
- Bajo mantenimiento
- Garantía: 24 meses



AR111 Panels LED Downlight

Iluminación para MiniSHOPS

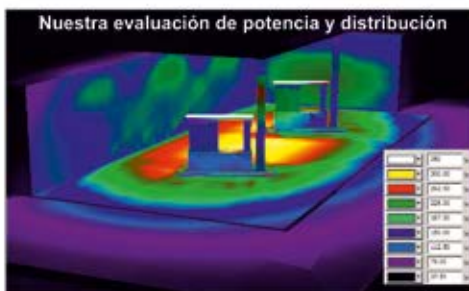


LA NUEVA GENERACION PetroLED110

Distribución homogénea de la luz, sin espacios negros



Cliente con luminarias obsoletas



Nuestra evaluación de potencia y distribución



Reemplazo por luminarias última generación Shell boca N° 972

WWW.CIUDADLED.COM

Consulte por datos técnicos y curvas fotométricas • Buscamos distribuidores



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

MARPA

TERMOS EXPENDEDOR DE AGUA CALIENTE

Los fabricantes de los Termos expendedores de agua caliente presentan el nuevo modelo de calibrador automático de aire con moneda temporizado.

- Colocación a concesión
- Mantenimiento a cargo de Marpa
- Resistente
- Prácticamente inviolable

Ahorre en mantenimiento de sus equipos mientras aumenta su facturación.



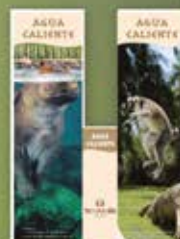
CALIBRADOR
AUTOMÁTICO
TEMPORIZADO



MODELO
CON PIE



Equipos expendedores de
AGUA CALIENTE



MARPA

www.termosmarpa.com.ar / info@termosmarpa.com.ar
(0341) 317-3355. Móvil: (0341) 15 696-8653
Dorrego 1635 - Rosario - Santa Fe.

Presencia y Tecnología

Herramientas fundamentales para la Fidelización del cliente

...continúa de pág. 16

cándose a pleno a tenerlo activo y con mucha variedad de premios y promociones.

En nuestra jerga, decimos que un sistema es a full, cuando para mantener una terminal, hay que poner el cono en el tercero o cuarto auto de la fila.

Luego de esta recorrida, hicimos un análisis y llegamos a la conclusión, que agrupamos en estas premisas, para lograr un buen sistema de fidelización:

1-Predisposición del cliente: es de fundamental importancia que para el éxito de un sistema de fidelización, el cliente esté predisposto y ponga el mejor empeño, llenar las vitrinas con variedad



de regalos y mantener su stock, entregar la identificación a sus clientes ni bien se asocian al sistema, responder a ellos todas las dudas y consultas planteadas, establecer pautas (reglamento) de las promociones, hacer que sus clientes vean a su estación

de carga como amiga.

Nosotros recomendamos a nuestros clientes, como mantener activo el sistema, recorremos periódicamente las estaciones y hacemos las críticas constructivas para así dar la expectativa de

Mangueras para GNC
certificadas por el ENARGAS

WWW.AGIRA.COM.AR
Mangeras@agira.com.ar
(011) - 63340000



Renueve su vieja máquina

Modelo Lanin

- 60 litros por hora
- Gabinete de fibra de vidrio
- Caldera de acero inoxidable
- Laterales luminosos



Consulte por opciones de comercialización | Envíos a todo el país

Instale una expendedora acorde a su estación



DAVID ORTEGA 1570 | TEL: +54 223 470-4466 | B7600 | MAR DEL PLATA | ARGENTINA | INFO@FARINAVENDING.COM

Conocé más sobre nuestra familia de productos en: www.farinavending.com

Herramientas fundamentales para la Fidelización del cliente

...continúa de pág. 18



Tenemos un taller central y representaciones en el interior que tienen todos los repuestos necesarios, un buen equipo técnico y asesoramiento On Line

ra. La automatización es el pivote fundamental de la fidelización; no puede haber sistema manual que lo compita, se puede observar en el parque actual de las estaciones de carga como los sistemas automáticos proliferan, no solamente en la fidelización, sino en la facturación, ventas prepagas y cuentas corrientes, y esto es debido a la confianza del cliente al ver un sistema en el cual no pueden alterarse las cargas ni la identificación.

Nosotros comenzamos el emprendimiento del Mawi con la automatización como pivote fundamental para las promociones y facturación, ese fue nuestro punto de partida y de ahí seguimos mejorando e innovando en identificaciones como bar-code, y el chip con un gran abanico de posibilidades. La captura de datos automática de los dispenser y la identificación del cliente son los ejes de la automatización. Los sistemas en red de EESS también tienen una cuota de automatización ya que los datos deben viajar on line.

3-Mantenimiento: Tanto las terminales como el software en un proceso automático, pueden tener algunas contingencias a lo largo del tiempo. Es muy importante tener activo el sistema con un buen funcionamiento de las terminales y el software. Sus clientes se tienen que ir satisfechos; ellos recomendarán a otros su estación de carga, ellos son los principales vendedores. Con

el mantenimiento preventivo, mejor; no hay que esperar una falla para recién intervenir. Es importante tener siempre el sistema como el primer día.

MawiSystem le da mucha importancia a este punto, tener los repuestos necesarios y una mano de obra calificada para poder intervenir y dar solución inmediata. Tenemos un taller central y representaciones en el interior que tienen todos los repuestos necesarios, un buen equipo técnico y asesoramiento on line, así como además, a nuestros clientes, les damos un soporte inmediato. Debido a nuestra vasta experiencia de casi 20 años trabajando en el rubro, el cual nos hemos encontrado con variadas situaciones, sabemos actuar rápidamente. MawiSystem, además posee lo que llamamos RCC (respuesta ante contingencias contempladas), es decir posee diferentes tipos de solución inmediata, tales como redirección de impresoras, uso diferido de las terminales, redirección de servidores, y un buen mantenimiento remoto.

Pero aquí tenemos la última y cuarta premisa, la más importante,

4-Innovación tecnológica: Es importante tener lo último en tecnología, ya sea equipamientos, software, y promociones nuevas. Sus clientes deben ver el Mawi como un sistema que va mutando a nuevas ideas y nuevas posibilidades de obtener beneficios con sus cargas, generando expectativas al llegar a la estación y encontrar otros beneficios.

Tenemos de un equipo de desarrollo que está siempre a la vanguardia generando nuevas expectativas y ofreciendo lo último en tecnología. Disponemos de una terminal nueva (IDPAK) con resolución de imágenes, operatividad, reemplazo inmediato por

mejorar día a día sus promociones. Es importante observar, que luego de esta visita, los gerentes se refuerzan en generar más expectativas en sus clientes, ofreciéndoles promociones alternativas a las que ya gozan.

2-Transparencia: El sistema debe ser transparente con la mínima intervención manual, así se pueden evitar errores y sus clientes se sienten satisfechos de que se le está dando lo que le corresponde, para ellos se precisa un sistema automático y estable, el mismo debe estar preparado para tomar los datos de la carga y asociarlos a una tarjeta (identificación).

Y, resultado de múltiples opciones de fidelización, entregar al cliente un comprobante de sus puntos. Tal cual como él lo espe-

mantenimiento, instalación inalámbrica, podemos hacer participar a sus clientes en promociones adicionales, como premios sorpresa, sorteos selectivos, etc. Es importante notar que esta premisa va ligada íntimamente con las tres anteriores, porque depende mucho de ellas, de la predisposición del cliente, de mantener la transparencia y de su correcto mantenimiento. Por eso, cierra el ingeniero De Cecco, la dejamos para lo último, abierto como un epílogo y una incógnita de lo que vendrá en el futuro.

*Tony Alessandra, escritor, emprendedor y conferenciante motivacional



Tecno Idea

Tecnología aplicada a la automatización del despacho de combustible

Control de surtidores (dual)

Telemedición de tanques

Control de Flota



Producción Nacional

011 4682-5430

www.tecnoidea.com.ar

info@tecnoidea.com.ar

El Hielo deber ser...

ROLITO®



Hielo y Agua Desmineralizada

○ **Bolsas de Hielo**

Redonhielo S.A es el mayor productor de hielo de Sudamerica, líder indiscutido en la producción de hielo para consumo humano y otras aplicaciones. De la mano de su marca estrella, "Rolito", **Redonhielo S.A.** es uno de los grandes jugadores mundiales en la producción de hielo y líder indiscutido en Sudamerica. Esto ha llevado a la empresa a desarrollar y adquirir tecnología de última generación en su preocupación por mantenerse a la vanguardia y seguir llevando a su mesa el mejor hielo.

○ **Botella de Agua Desmineralizada**

Este producto fue desarrollado en forma exclusiva por nuestros técnicos especializados en la conservación y mantenimiento de nuestra flota de vehículos y su excelente performance e inmejorable calidad al más alto nivel internacional esta hoy a su alcance.



¡¡¡Por que el Hielo debe ser Puro!!!

REDONHIELO S.A.
Una empresa Argentina

Perón 9140 – Ituzaingo – Bs. As. – Tel: 0800 – 222 – 9300 / 9200 / 4489 – 9300
Ruta Panamericana Km. 25.700 – Don Torcuato – Bs. As. – Tel: 4741 – 8000
Perón 26875 – Merlo – Bs. As. – Tel: 0220 – 4852226 al 29
MAIL: rolito@rolito.com.ar

En el Centro Costa Salguero

Shell realizó “Espacio Shell”, encuentro anual de su red de estaciones de servicio

La convención tuvo lugar en el Centro Costa Salguero el 31 de marzo, con el propósito de compartir los objetivos y estrategias para el 2016



Shell realizó la convención anual “Espacio Shell”, que tiene como objetivo reunir a todos los miembros de su red de estaciones de servicio de bandera y proveedores estratégicos. El evento convocó a más de 1.200 personas, entre empresarios

dueños de estaciones en toda la geografía del país y directivos de la empresa.

Durante el evento se dieron a conocer los desafíos comerciales y el plan de marketing de la empresa para todo el año. Así como en

el 2015 Shell lanzó la promoción “Mantenete Adelante” y sorteó 6 BMW Serie 2 y Serie 4, en los próximos meses habrá novedades muy importantes para todos los clientes de la marca.

Terminal inalámbrica homologada por

MAWI-IDPAK

Lideres en Automatización

Fidelización de clientes con tarjeta (bar-code y/o chip)
Facturación On-Line

Prepagos - Cuentas corrientes
Control de flotas
Cierres de turno automáticos

***Sistema **e-mawi** red de estaciones

Beazley 3748 (1437) Cdad Bs As
(11) 49116361/9120
info@mawisystem.com
www.mawisystem.com

Tuvo lugar también una feria donde los principales proveedores del sector (surtidores, iluminación, equipamiento y gastronomía para tiendas de conveniencia, uniformes, etc.) pudieron exhibir sus nuevos productos y servicios dirigidos a brindar la mejor calidad de atención.

Finalmente, en el evento se distinguieron tanto a aquellas estaciones de servicio que demostraron un profundo compromiso con el cuidado de la Seguridad e Higiene durante 2015 como a los expertos de playa que se destacaron por atender a cada cliente como un invitado. Los premiados, más de 30 personas, viajarán a Tokio una semana viviendo una experiencia única y participando del encuentro anual de estaciones de servicio que organiza Shell a nivel mundial con colegas de más de 60 países del mundo.

Daniel Deu, Gerente General del negocio de Estaciones de Servicio de Shell Argentina comentó: "Nos enorgullece haber reunido a toda nuestra red para que juntos podamos seguir creciendo en un contexto desafiante. Estamos convencidos de que el camino es seguir destacándonos por la calidad de nuestros combustibles y lubricantes, construir relaciones a largo plazo con nuestros socios comerciales, y continuar haciendo

todo foco en la atención al cliente en cada estación del país".

Teófilo Lacroze, Presidente de Shell Argentina, tuvo oportunidad de dialogar con los empresarios y responder a sus preguntas en relación al escenario actual y futuro del sector energético de nuestro país. En su mensaje final afirmó que: "Nuestras operaciones en el país son un orgullo para Shell a nivel global (...) el verdadero desafío es concentrarse en las grandes oportunidades que tenemos por delante".



**ASEGURÁ
TU RECAUDACIÓN
DIARIA**



**DE LA MANERA
MÁS
EFECTIVA**

SOLICITÁ ASESORAMIENTO HOY

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

La prueba se desarrolla en Francia

Autos eléctricos al transporte urbano

En la ciudad de Grenoble, Francia, se está poniendo a prueba un novedoso sistema colaborativo de transporte público que incorpora autos eléctricos.



El recorrido promedio de los usuarios es de entre 5 y 6 kilómetros, y para poder usar los vehículos se debe contar con la licencia básica de conducir y además hacer un breve curso con instructores en los autos eléctricos.

Características de los vehículos

Entre los 70 vehículos eléctricos ultracompactos hay dos mode-

El proyecto iniciado en 2014 y que permanecerá hasta octubre de 2017, incluye 70 vehículos eléctricos de la marca Toyota (con dos modelos diferentes), ultracompactos destinados a realizar recorridos cortos, tiene como objetivo una interconexión con la infraestructura existente.

Cómo funciona

Una aplicación permite visualizar desde cualquier dispositivo móvil los vehículos disponibles en una de las 30 estaciones –donde también funcionan los cargadores de energía– desplegadas en Grenoble y luego hacer una reserva y pagar. Asimismo, pueden verse el estado del tránsito y el transporte público, para poder planificar el itinerario.

Una vez reservado el auto se lo desbloquea con una tarjeta de alquiler –similar a la SUBE– y ya está listo para usarse. Al final del trayecto, el vehículo debe ser dejado en otra de las estaciones.

Por cambio de bandera

SE VENDE

SURTIDORES OCTUPLES

CARTEL DE PRECIOS

soldeezpeleta@hotmail.com
(11) 5698-2473



Smart eléctrico de Mercedes-Benz

los: el Toyota Coms y el Toyota i-Road. El primero es monoplaça, de cuatro ruedas, y cuenta con maletero detrás. El segundo, y el más numeroso en el proyecto, es de dos plazas, con tres ruedas y con la tecnología de inclinación activa llamada "Active Lean".

Este sistema permite inclinar el vehículo en las curvas como si fuese una moto, pero con la comodidad y estabilidad que brinda un auto convencional. El i-Road pesa sólo 300 kilos (vacío), tiene un largo de 2,35 metros y un ancho de 85 centímetros. Cuenta con una cabina



GRUPOBRAN
equipamiento gastronómico

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



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

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

La prueba se desarrolla en Francia

Autos eléctricos al transporte urbano

...continúa de pág. 25

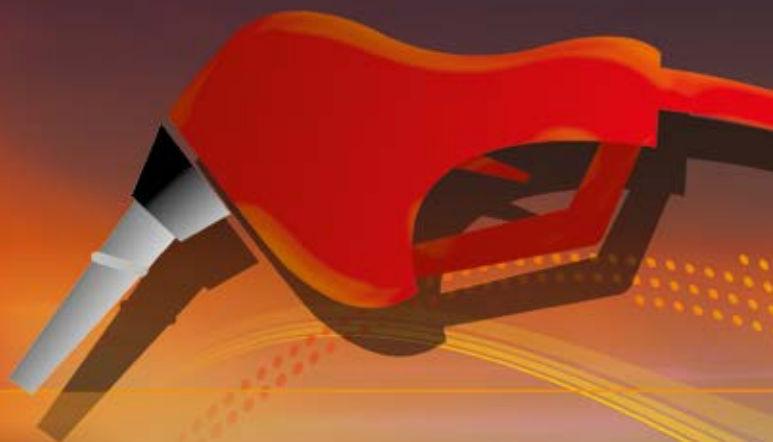
cerrada, que protege del clima y del ruido de la calle, siendo su interior confortable. Alcanza una velocidad máxima de 45 kilómetros por hora y tiene una batería de iones de litio que alimenta a dos motores eléctricos.

De la bicicleta al auto público

Es inminente que la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires trate una ley para habilitar la circulación de pequeños vehículos eléctricos por las calles porteñas. Estos serán de hasta 350 kilos y con una velocidad final de 45 km/h. El proyecto que la Secretaría de Transporte aspira cumplir es crear una red pública de estos coches (como funciona actualmente la oferta de bicicletas), aunque aún está en estudio. Incluso, el sueño mayor es electrificar el servicio público y poder llegar a 2020 con un Metrobus no contaminante.

Un caso similar al argentino lo expone la filial nacional de Mercedes-Benz: su sistema "Car2go" se implementó en 26 ciudades. El usuario alquila un smart eléctrico para dos personas, lo abona y lo deja estacionado en un lugar específico. En la Argentina, Sero Electrics podría ser la proveedora.

Así, la gama sin emisiones en el país aumentaría ampliamente, ya que contaría con híbridos, eléctricos públicos, sedanes y, próximamente, un súper deportivo: Porsche confirmó que su Mission-E estará disponible en la Argentina una vez que se comercialice en todo el mundo.



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

20 años de experiencia avalan nuestra gestión

Paraná 754 Piso 10° "A" - Telefax 00 54 11 5032-9104 (C1017AAP) Capital Federal
contegas.com / info@contegas.com

Exendedoras para Estaciones de Servicio



Exendedores de agua caliente de alta recuperación



Calibrador de neumáticos a monedas

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



Aspiradora autoservicio a monedas

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



Disponibles en concesión y venta según producto.

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

ÚNICOS CON SERVICIO TÉCNICO CON ATENCIÓN INMEDIATA EN 48HS

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

www.almak.com.ar

info@almak.com.ar

De acuerdo a analistas internacionales

Argentina al frente de petróleo y gas no convencional

La potencialidad de la Argentina para el desarrollo de petróleo y gas no convencionales, que ubican al país entre los tres principales productores de shale a nivel mundial, pasó a ser considerada por analistas internacionales como una causa más de que el valor del barril de crudo se vaya a mantener en niveles bajos durante los próximos años.

"Argentina, que está más avanzado que otros países en la explotación de shale, contiene cerca de 801 trillones de pies cúbicos de gas no convencional y 27 millones de barriles de reservas de petróleo del mismo tipo, técnicamente recuperables", aseguraron los analistas Bernhard Hartmann y Saji Sam, en un reciente informe publicado por la revista de negocios de la estadounidense Universidad de Harvard, divulgado por Jornada On Line, donde explican los motivos de la permanencia de valores bajos para el petróleo a nivel internacional.

Los expertos señalaron que desde el comienzo de 2016, los precios del petróleo han oscilado entre u\$s 27 y u\$s 42 por barril, aproximadamente una cuarta parte del valor del crudo de 2008 cuando alcanzó un pico de u\$s 145.

"En realidad, nadie sabe lo que los precios del petróleo van a ser en el futuro, pero creemos que los países y las empresas deben prepararse para verlo flotar alrededor de u\$s 50 por barril en lo inmediato", señalaron Hartmann y Sam, quienes subrayaron que "históricamente esto no sería sorprendente en absoluto. De hecho, los precios actuales del petróleo que consideramos tan bajos están en realidad cerca del promedio de los últi-

mos 150 años: u\$s 35".

Precisaron que "el 16 de febrero, los ministros de petróleo de Arabia Saudita, Rusia, Qatar y Venezuela acor-

daron detener su producción en un intento por impulsar los precios", y remarcaron que "este fue un movimiento característico, durante décadas".

KEFREN
WATER FINDING PASTE
FOR REFORMULATED & OXYGENATED FUELS
MODIFIED

Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

KOLOR KUT
MODIFIED
FOR REFORMULATED & OXYGENATED FUELS

GASOILA
All Purpose Water Finding Paste For All Fuels

Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible

Sombretetes OPW 23 y Válvulas de Presión y Vacío

Para evitar el ingreso de agua a los sistemas de almacenaje a través de los caños de venteo, según el caso

Chilavert 1020-Villa Celina - Pcia. de Buenos Aires
(011) 4442-0112 / 4622-9857 / 2853 / 4462-632
Consultas cpasacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar



CO.SE.PE.S.A.

EMPRESA CONSTRUCTORA DEDICADA A ESTACIONES DE SERVICIOS

- INSTALACION DE TANQUES
- PROTECCIONES CATODICAS/MEDICIONES
- INSTALACION DE PARARRAYOS
- LIMPIEZA DE TANQUES
- PAVIMENTOS DE HORMIGON, FERROCEMENTADOS
- CAÑERIAS RIGIDAS Y FLEXIBLES
- PUESTA A TIERRA
- REJILLAS

HOMOLOGADOS POR YPF Y PETROBRAS PARA LA INSTALACION DE TANQUES Y CAÑERIAS

www.cosepesa.com.ar / cosepesa@cosepesa.com.ar / PÍO COLIVADINO 35/37 TÉMPERLEY. TEL: 4264-7725 / 4264-3462

Alarcón - Braña

Productores de Seguros

ART

Responsabilidad Civil

Incendio

Seguro de Vida Obligatorio

Seguro de Vida Ley de Contrato

Robo

Caución

Accidentes Personales.

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

*Más de 35 años de trayectoria
en el mercado asegurador*

Av. Corrientes 1965 Piso 3 "M" - (1045) Capital Federal. Telefax: 011-4952-6167.
E-mail: infopas@speedy.com.ar / alarcon.brana@yahoo.com.ar

Mensajes durante las 24 horas 15-6979-4056

Argentina al frente de petróleo y gas no convencional

...continúa de pág. 28

Si bien indicaron que “en reacción a este parate en la producción, los precios del petróleo subieron 5%”, pusieron de relieve que el valor “rápidamente cayó por debajo de u\$s 30”.

A criterio de estos analistas, “el entorno de actual baja del precio del petróleo no es una crisis que será seguida por un boom en un futuro próximo”.

“En cambio, parece que hemos entrado en una nueva etapa de precios más bajos del petróleo que afectarán no sólo a los productores de petróleo y gas, sino también a todas las naciones, las empresas y las personas que dependen de él”, destacaron Hartmann y Sam.

Afirmaron que “durante la última década, los productores de petróleo y gas no convencionales estadounidenses fueron pioneros en un nuevo modelo de negocio que se rompió el enfoque de los operadores tradicionales”.

Al mismo tiempo, los expertos remarcaron que “varios otros países, como China y Argentina están comenzando a desarrollar sus recursos de gas y petróleo no convencionales, mediante la adopción de la tecnología y modelo de negocio, así como la construcción de un ecosistema cadena de suministro de la inversión y que es compatible con este desarrollo”.

“Sudáfrica, China y Argentina también se están preparando para intentar desarrollar sus reservas en un intento de independencia energética”, concluyeron.

EL VIAJANTE
AGUA DESTILADA

○ Agua Destilada ○ Refrigerante
○ Anticongelante ○ Anticorrosivo

TEL/CEL: 4209-5505 / 15-5496-1337
E-MAIL: productoselviajante@hotmail.com
<http://www.elviajantedestilada.com.ar>



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

Nuestros equipos están
aprobados por INTI-CITEI



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

iconview

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

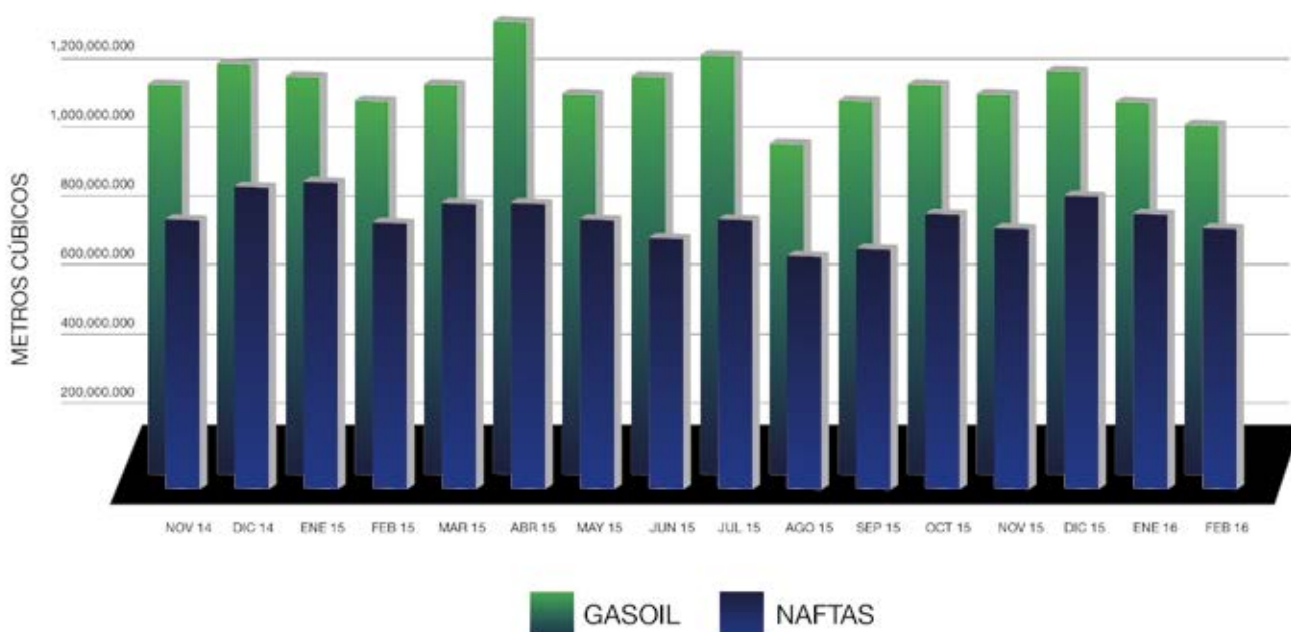
SOLUCIONES INFORMATICAS

Estadísticas

VENTAS al MERCADO de COMBUSTIBLES LIQUIDOS (Período: Noviembre 2014 a Febrero 2016)

Fecha	Metros cúbicos			
	Gas Oil	Nafta Común >83Ron	Nafta Súper >93Ron	Nafta Súper>97Ron
Nov-14	1112967	2329	493155	159822
Dic-14	1123548	2948	545594	199092
Ene-15	1118938	2603	544966	206419
Feb-15	1014483	2457	490700	187757
Mar-15	1106594	2466	507568	187265
Abr-15	1268410	2120	512252	187243
May-15	1131770	2039	486246	180236
Jun-15	1163077	1948	488882	181166
Jul-15	1226191	2032	520172	202347
Ago-15	1063337	1930	499407	188968
Sep-15	1141514	2600	504891	192755
Oct-15	1171417	2615	527004	209016
Nov-15	1138933	2337	504110	196306
Dic-15	1172239	2166	570369	236178
Ene-16	1063890	1978	534582	223059
Feb-16	1012383	2565	516224	210984

Fuente: Secretaría de Energía

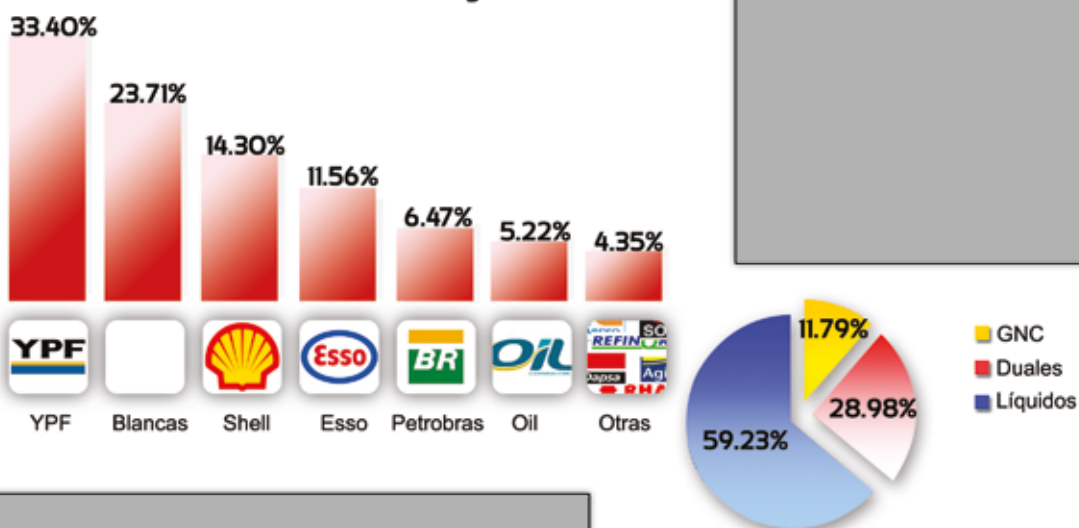


Ventas a Concesionarios de automóviles

Período	2014	2015	2016	Dif. Absoluta	Dif. Relativa
Enero	46766	34128	49935	15807	46,3%
Febrero	54793	44074	52593	8519	19,3%
Marzo	49747	52776			
Abril	51346	46363			
Mayo	50648	53286			
Junio	53131	61221			
Julio	54184	56213			
Agosto	51112	59592			
Septiembre	60317	61464			
Octubre	47628	52209			
Noviembre	41380	52526			
Diciembre	52796	39415			
TOTALES	613848	613267			

Fuente: ADEFA

Estaciones de Servicio en Argentina



Colaboración: Fernando Parente

Estadísticas

Estaciones de Carga de GNC:	Cantidad
Expendedoras de sólo GNC	512
Expendedoras de Líquidos y GNC	1259
Total	(*) 1771

(*) El ENARGAS tiene registradas 2000 estaciones de carga

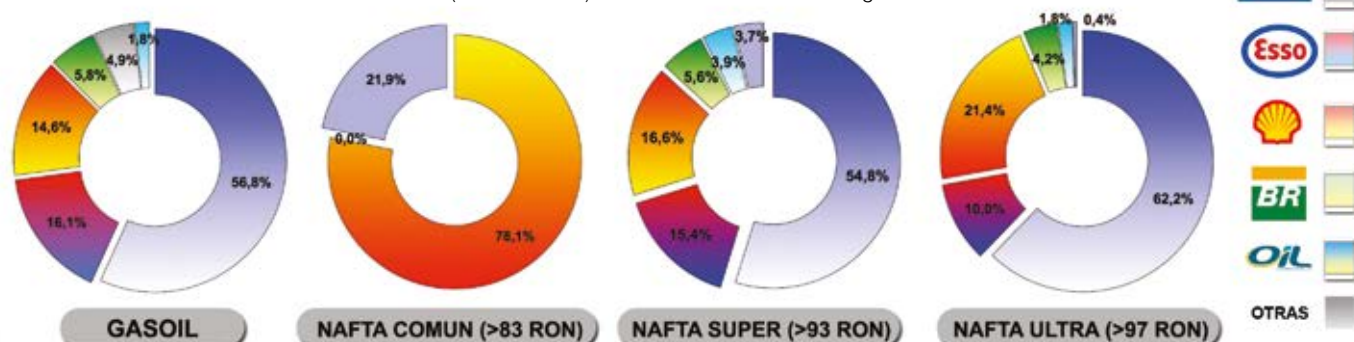
ESTACIONES DE SERVICIO POR BANDERA

Bandera	Buenos Aires	Capital Federal	Catamarca	Chaco	Chubut	Córdoba	Corrientes	Entre Ríos	Formosa	Jujuy	La Pampa	La Rioja	Mendoza	Misiones	Neuquén	Río Negro	Salta	San Juan	San Luis	Santa Cruz	Santa Fe	Santiago del Est.	Tierra del Fuego	Tucumán	Totales
YPF	500	82	10	30	32	164	26	54	10	19	32	11	80	42	34	37	44	25	16	26	118	24	9	26	1451
BLANCA	306	49	5	22	5	120	14	66	2	20	18	5	85	16	13	7	19	20	13	0	157	29	0	39	1030
SHELL	278	52	1	17	0	64	16	27	5	2	7	5	18	16	3	5	4	2	1	0	79	6	0	13	621
ESSO	198	35	6	7	3	73	9	26	6	1	4	2	8	13	3	11	1	6	11	1	66	8	1	3	502
PETROBRAS	137	15	1	0	22	16	0	4	0	0	6	0	2	0	11	25	0	0	0	12	18	0	0	1	270
OIL	104	11	3	7	0	33	15	17	0	2	1	1	8	6	0	0	2	7	5	0	47	5	0	7	281
SOL	38	0	0	0	1	17	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	0	0	0	69
REFINOR	0	0	3	4	0	2	0	0	0	6	0	3	0	0	0	0	16	0	0	0	0	5	0	19	58
ASPRO	23	2	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	3	0	1	2	0	0	0	0	6	0	0	1	41
CAMUZZI	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	7
AGIRA	4	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
RHASA	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
DAPSA	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
PDV sur	3	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
Cantidad de Estaciones	1598	250	29	87	63	492	80	198	23	50	68	27	204	93	65	90	86	60	46	39	500	77	10	109	4344

Fuente: Secretaría de Energía - Tipo de negocio: Estación de Servicios - Canal de Comercialización: Todos - AÑO 2016

VENTAS DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS AL MERCADO POR PETROLERA

(Febrero 2016). Fuente: Secretaría de Energía.



EZ

Estudio Zona

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

- Asesoramiento integral y liquidación de impuestos nacionales y provinciales.
- Liquidación de sueldos.
- Confección de Estados Contables.
- Implementación de nuevos software y desarrollo de circuitos.
- Análisis económico del negocio y corrección de desvíos.
- Auditorías de Gestión
- Auditorías de Compra y Venta de Negocios
- Defensa tributaria en el orden nacional y provincial



Tucuman 1650. 4to."I". (C1050AAH) Bs.As. Argentina
Tel.: 4371-2488 - Rotativas
E-mail: info@estudiozona.com.ar

Estadísticas

SUJETOS del SISTEMA de GNC

Listado actualizado a Abril 2016

Provincia	Cantidad de Vehículos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	814217	889	42	17	547
Cap. Fed.	83546	134	15	4	77
Catamarca	8435	11	0	0	4
Chaco	251	0	0	0	0
Chubut	1547	3	0	0	2
Córdoba	294742	262	21	12	197
Corrientes	569	0	0	0	0
Entre Ríos	44507	63	4	3	49
Formosa	259	0	0	0	0
Jujuy	25354	33	1	1	14
La Pampa	8228	15	1	1	7
La Rioja	2651	5	0	0	2
Mendoza	139968	151	10	6	131
Misiones	178	0	0	0	0
Neuquén	15638	18	2	1	12
Río Negro	16135	26	0	0	18
S. del Estero	21587	39	2	2	9
Salta	38912	53	4	3	23
San Juan	38908	40	3	3	21
San Luis	32975	26	4	2	11
Santa Cruz	245	0	0	0	0
Santa Fe	154019	137	15	7	125
T. del Fuego	650	1	0	0	1
Tucumán	66097	94	6	4	25
Total País	1809618	2000	130	66	1275

PECs: Productores de Equipos Completos

CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros

TdM: Talleres de Montaje

Fuente: ENARGAS

REPAR Power

Reparación y venta de equipos hidráulicos

Criques | Elevadores | Zorras | Expansores

Quirno 622. Capital Federal. Tel. 4612-6412

Total de gas natural consumido y su relación con el GNC

GAS ENTREGADO AL SECTOR GNC POR DISTRIBUIDORA (En miles de m3 de 9300 Kcal)

Distribuidora	2015												2016
	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	
Metrogas S.A.	39200	46040	44752	45685	45236	47359	46151	46923	48181	46448	48365	41894	
Gas Natural Ban S.A.	31634	38986	42231	38742	38059	45604	48957	37717	48026	40124	44310	44573	
Distribuidora de Gas del Centro S.A.	34580	37075	36348	37894	37825	39469	39449	38223	40578	37568	40357	38545	
Distribuidora de Gas Cuyana S.A.	22556	25157	25289	25552	25332	26318	25877	25201	26518	24892	25639	23627	
Litoral Gas S.A.	21767	24096	24084	24615	24711	25818	25155	24966	25965	24388	25417	23180	
Gasnea S.A.	4613	4473	4286	4441	4180	4765	4443	4428	4727	4490	4813	4813	
Camuzzi Gas Pampeana S.A.	30266	30290	29190	29513	29156	30961	30311	30374	32065	30464	32749	33391	
Gasnor S.A.	22534	24868	24754	25149	25612	27164	26691	25534	26838	25275	26863	24155	
Camuzzi Gas Pampeana del Sur S.A.	5463	5592	5450	5445	5341	5662	5782	5459	5355	5574	5473	5532	
Total de gas entregado al GNC	212613	236577	236384	237036	235452	253120	252816	238825	258253	239223	253986	239710	
Total de gas comercializado	2005631	2235541	2444968	2854731	3090193	3372711	3173503	2942968	2848009	2162282	2067993	2104938	
Porcentaje del GNC sobre el total comercializado	10,60%	10,58%	9,67%	8,30%	7,62%	7,50%	7,97%	8,12%	9,07%	11,06%	12,28%	11,39%	

ENARGAS. Datos Operativos de Transporte y Distribución.



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

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



4016-7684 | www.potigian.com.ar

Disponen el aumento del corte de bioetanol en las naftas

Los surtidores de naftas de las bocas de expendio que operen en el país deberán tener en forma perfectamente visible una leyenda con la indicación del número o índice de octano, o el grado al cual pertenece el producto.

La resolución oficial estableció que se reducirá o se revocará el cupo asignado a cada ingenio en caso de incumplimiento de entrega.

El Ministerio de Energía nacional dispuso que las empresas encargadas de realizar las mezclas de

combustibles fósiles con biocombustibles para comercializar en el país, estarán obligadas a partir de ahora a incorporar un mínimo de 10% de biodiesel en la mezcla con el gasoil, y un mínimo de 12% de bioetanol en la mezcla con las naftas de uso automotor a comercializarse en el territorio nacional.

En el caso de comercializarse naftas con más de 12% de mezcla con bioetanol, los surtidores deberán tener la leyenda **"Alconaf-ta"**.

Los surtidores de gasoil de las bocas de expendio deberán tener en forma visible la indicación



CONTROL Y MEDICION DE:

Seguridad en Pararrayos



Puesta a tierra



Ruidos y vibraciones



Protección catódica



Niveles de Iluminación



del contenido máximo de azufre o el grado al cual pertenece el producto que éstos despachan.

En el caso de los surtidores de ésteres (compuestos) de origen biológico al 100%, deberá indicarse la leyenda **"Biodiesel"**.

Y en el caso de mezclas de biodiesel con gasoil o diesel oil superiores a un 10%, deberá indicarse la leyenda **"Gasoilbio (N°)"**, donde figura N° representa el porcentaje, en volumen, de biodiesel en la mezcla.



PRODUCTO	Nivel Máximo (% v/v)
ETANOL	12% (1)
MTBE	15%
Éteres con 6 o más átomos de Carbono	22%

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



**BUREAU
VERITAS**

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

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

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

Galletitas

...Una muchacha llegó al Aeropuerto, a esperar su vuelo y como debía esperar un largo rato, decidió comprar un libro y también un paquete de galletitas...entonces fue y se sentó en la sala de espera, para descansar y leer tranquilamente...
...Asiento de por medio se ubicó un hombre que abrió una revista y empezó a leer. Entre ellos quedaron las galletitas. Cuando ella tomó la primera, el hombre ¡también tomó una! Ella se sintió indignada,...pero no dijo nada.

Pensó: “¡Qué descarado! si yo estuviera más dispuesta, hasta le daría un golpe para que nunca más se le olvide”...y cada vez que ella tomaba una galletita, el hombre también tomaba una.

Aquello le molestaba tanto que no conseguía concentrarse ni reaccionar...Cuando quedaba apenas una galletita, pensó: “¿Qué hará ahora este abusador?”.

Entonces, el hombre dividió la última galletita y dejó una mitad para ella. ¡Ah! ¡No! Aquello le pareció demasiado. Se puso a sudar de la rabia, cerró su libro y sus cosas y se dirigió al Sector de Embarque...

Cuando se sentó en el interior del avión, miró dentro de su bolso y para su sorpresa, ¡¡allí estaba su paquete de galletitas!!...intacto, cerradito... ¡sintió tanta vergüenza!...

Sólo entonces percibió lo equivocada que estaba. ¡Había olvidado que sus galletitas estaban guardadas dentro de su bolso!

El hombre había compartido las suyas sin sentirse indignado, nervioso, consternado o alterado. Y ya no había tiempo ni posibilidades para explicar o pedir disculpas... pero...sí para razonar....

¿Cuántas veces en nuestra vida sacamos conclusiones cuando deberíamos observar mejor?

¿Cuántas cosas no son exactamente como pensamos acerca de las personas?...

Y recordó que existen cuatro cosas en la vida que no se recuperan:

1. Una piedra, después de haber sido lanzada;
2. Una palabra, después de haber sido proferida;
3. Una oportunidad, después de haberla perdido;
4. El tiempo, después de haber pasado.



Saeco,

una máquina para cada necesidad



Stell-SE 200



Aroma-SE 200



Aroma-Compact



Idea-Cappuccino



Smeraldo



Cristallo



Phedra



Rubino

ACCESORIOS PARA ESTACIONES DE SERVICIO

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



● Acoplamiento rápido y Válvulas esféricas



● Surtidores



● Filtros



● Carretillos



● Lubricación



● Repuestos para surtidores



● Medidores



● Conectores rápidos y desconectores en seco



● Bombas



● Linternas



● Brazo de carga



● Accesorios para GNC



● Telemedidores



● Mangueras



● Réplicas de surtidores antiguos



● Accesorios para tanques y camiones cisternas



● Pasta detectora de agua



Tel.: (011) 4442-0112/4622-9857/4622-2853
 Telefax: (011) 4442-0112/4622-9857
 kefren@netizen.com.ar // cpasacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar