Editorial: El ministro Caputo derogó una norma de Aranguren - Fue la Resolución 314/2016







EXCLUSIVO PARA ESTACIONES DE SERVICIO

DEBO® Head Office Integral (para grupo de estaciones)

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

DEBO® Back Office Integral (para la estación)

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

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



El ministro Caputo derogó una norma de Aranguren Fue la Resolución 314/2016

Desde DIC/2004 se vienen informando los precios de los combustibles líquidos según la Resolución de la Secretaría de Energía 1104/2004. El plazo máximo para el envío de la información, por cada boca de expendio, es hasta el día 10 del mes siguiente. Es decir que la información enviada tiene un mes de antigüedad y varios días más se toma la Secretaría para publicarla.

Por ejemplo, al 5-AGO-2025, recién estaban publicados los precios del mes de JUN-2025:

			S.E. 1104/2004 RECIOS DE EESS	
DICTION CANADA DE CON		os de su hidacuaturos en es el tentorio ruscario, regun la RESTITO.		e precios por case estáción, ser cipidamento provincia, facialded y printicida, utilizando y
			menidación para informar ar existr y	al público en general.
	Opciones de b	Inqueda		
	Feriode	June de 2005		-
	Provincia	*sarecooner una spoden	i	(-)
	toolea	Selections we posses	per alterer to brakening	
	States social.	Salating on bridge	Egypt of the expenses	
	Tipo de presión a	electrics	to pects	
	Durinedo	Topos as	1117.00	

La Resolución 314/2016 del ex ministro Aranguren obligó a presentar la información relativa a precios de comercialización minorista dentro de las 8 horas de producida una modificación en el precio en surtidor en naftas; gasóleos y GNC. Esta Resolución daba certidumbre a todos los precios ofrecidos por las estaciones de servicio hasta el 2-JUN-2025 fecha en la cual fue derogada por el ministro de Eco-

nomía Luis Caputo.

Nunca se pensó que esta derogación podría afectar a la determinación del costo del gas en boca de pozo para las estaciones de carga GNC.

En efecto, en los contratos celebrados entre las comercializadoras y las estaciones de carga de GNC para determinar el precio de la nafta súper se promedian los precios de determinadas estaciones de servicio de según los últimos publicados según Resolución E 314/2016 del (ex) Ministerio de Energía y Minería, en http://datos.minem.gob.ar/dataset/precios-en-surtidor, o aquella que en el futuro la complemente o reemplace, cuatro días antes de la finalización del mes anterior al de inicio de cada periodo trimestral. El resultado de dicho promedio simple será multiplicado por la alícuota vigente en cada periodo para determinar el precio del metro cúbico de GNC en boca de pozo.

En síntesis, esta situación se debe resolver a la brevedad porque se perdió la referencia de cómo calcular el precio del gas natural para GNC ya que la resolución derogada no fue reemplazada por ninguna otra y la Resolución 1104/2004 resulta inaplicable por el atraso que tiene en su publicación.

Luis María Navas

Editor Asesor Legal de AES

Especialista en Derecho Energético Abogado (Pontificia Universidad Católica Argentina)

Posgrado en Negociación y Resolución de Conflictos (CPACF)

Magister en Derecho Administrativo (Universidad Austral)

Diplomatura en Energía Diplomatura en Derecho Procesal





Actividades Profesionales y Académicas:

*Asesoramiento legal a los sujetos de la actividad del gas natural y gas natural comprimido; combustibles líquidos y bio-combustibles.

*Actuaciones administrativas ante el Ente Nacional Regulador del Gas y el Ministerio de Energía y Minería. Litigante en los fueros: Nacional, Federal, y Contencioso Administrativo y Tributario de la CABA.

* Representante Legal de distintos sujetos de la actividad privada.

* Participación en Congresos de Gas Natural Vehicular en Europa y

* Especialista en cuestiones legales de Medio Ambiente.

* Participación en los seminarios de FORUM de Energía Eléctrica y Gas Natural.

* Expositor en numerosos encuentros sobre Gas Natural.

* Experto en bocas de expendio de combustibles líquidos y duales.

AES - Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina Personería Jurídica (Resolución Ministerial R.M. 387 del 14-ABR-1961).

Presidente Honorario: Alberto J. M. Da Rocha

Consejo Directivo

Presidente: Carlos Daniel Madrazo Secretario: Domingo Ciaramella Vicepresidente: María Cristina Isabelli

Tesorero: José Ciaramella

Protesorero: Néstor Martín Barbarulo

Secretario de Actas: Fernando Daniel Pagano

Vocales Titulares: Carlos Vázquez y Alberto Roccatagliata

Vocal Suplente: Susana María García

Revisores de Cuenta: Eduardo Guillermo Annes; Héctor Julio Annes, y Mauro A. Osorio. Secretaría Administrativa: Consultas e informes de Lunes a Viernes de 12:00 a 19

Av. Belgrano 3700 - (C1210AAR) CABA

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

aes@aesargentina.com www.notiaes.com



Asesoramiento Integral en Estaciones de servicio, duales, líquidos y GNC

Dr. Luis María Navas
 Tel: 5032-9104 - 15 6043-5475

Asesoría Letrada

Dra. Laura Iris Rosatto
 Tel: 4957-2711 / 4931-2765

Asesoría Legal Laboral

Dr. Jorge Macri
Tel: 4371-6691
Lup/Mie/Vie de 15 a 3

Lun/Mie/Vie de 15 a 19 hs.

Asesoría Contable Impositiva y de Sistemas

· Estudio Contable del Dr. Juan Carlos Zona

Tel: 4371-2488

Departamento Técnico de seguros

 Julio César Alarcón (Fundador de Grupoinfopas, especialistas en Seguros)

Tel: 4952-6167

Cel: 15 6979-4056

Medio Ambiente e Higiene y Seguridad Laboral

• Ing. Susana Caputo y Arq. Carlos Rosas

Tel: 4775-7250

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

SERVICIO DE INFORMES DE RIESGOS CREDITICIOS:

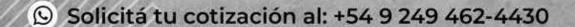
Quienes deseen obtener este tipo de informes sobre personas físicas o jurídicas, podrán hacerlo sin cargo alguno mediante nuestra entidad, en virtud del convenio existente con la empresa Veraz S.A. Este servicio podrá ser solicitado por e-mail o telefónicamente.





Renová tu tienda y atraé más clientes.

- Mobiliario para estaciones de servicio
- Cotización en 24 hs.
- Instalamos en todo el país
- Garantía por un año
- Financiación disponible



Contenido



08

Software de gestión

Mejorando la eficiencia y reduciendo los costos operativos

03
El ministro Caputo derogó una norma de Aranguren

Fue la Resolución 314/2016

04Consejo Directivo





20



"Si te digo", estreno del nuevo comercial de YPF y Mercado McCann

El comercial repasa los logros obtenidos y los objetivos de la empresa argentina que hoy está a la altura de las más destacadas a nivel mundial.

24

RefiPampa en crisis:

La refinería nacional dueña de "Voy con Energía" enfrenta deudas millonarias y embargos





32
YPF y Axion
buscan crecer
más allá del

combustible

Las petroleras apuestan al café y la comida rápida

38 Estadísticas



44

Una viuda inconsolable

Una mujer con gafas de luto lloraba sobre una tumba....



Editor

Dr. Luis María Navas

Responsable Comercial Jorge Cravero 11 15 2534-3103 jcravero@aesargentina.com

Director

Carlos Daniel Madrazo Presidente de AES

Dirección y Redacción

Av. Belgrano 3700 4957-2711 / 4931-2765 Fax: 4957-2925 aes@aesargentina.com www.notiaes.com

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 expendedor. AES se reserva el derecho de admisión publicitaria, como así también modificar - total o parcialmente las colaboraciones aceptadas, así como no publicarlas, cuando razones técnicas o de espacio lo exijan. La reproducción total o parcial del material, está permitido si se indica su procedencia. Las opiniones vertidas en los artículos y/o colaboraciones firmadas, corren exclusivamente por cuenta de sus autores, no implican necesariamente que la publicación de las mismas sea la posición de la Asociación Estaciones de Servicio, ni que avale lo allí expresado.

Software de gestión Mejorando la eficiencia y reduciendo los costos operativos



En un sector altamente competitivo la eficiencia en la administración diaria se ha convertido en un factor decisivo. Diseñado para integrar en una sola plataforma los procesos clave de las estaciones de servicio: control de ventas de combustibles, administración de la tienda de conveniencia, stock de lubricantes, facturación, cuentas corrientes y reportes en tiempo real.

Según especialistas del rubro, el uso de estos sistemas permite a los empresarios **optimizar recursos, reducir pérdidas y mejorar la experiencia del cliente**. "Hoy el desafío no solo es vender combustible, sino ofrecer un servicio integral que combine rapidez, transparencia y trazabilidad. Un buen software de gestión brinda justamente esas herramientas", explicó un consultor en retail energético.

Entre las funcionalidades más destacadas se encuentran:

- Monitoreo de surtidores en línea: permite conocer al instante el volumen de litros despachados y la facturación asociada.
- **Gestión de tienda y minimarket:** con control de inventario, alertas de reposición y estadísticas de productos más vendidos.
- Automatización contable: generación de comprobantes electrónicos, integración con AFIP y conciliación bancaria.
- **Fidelización de clientes:** programas de puntos y promociones personalizadas.
- **Reportes estratégicos:** tableros que facilitan la toma de decisiones basadas en datos precisos y actualizados.

El impacto también se percibe en la **relación con los proveedores**, gracias a la posibilidad de registrar órdenes de compra, recibir notificaciones de entrega y mantener actualizado el flujo de pagos.

Para muchos empresarios, la inversión en software de gestión representa un paso hacia la profesionalización del negocio. "Una estación de servicio ya no se concibe solo como un punto de carga de combustible. Es un centro de servicios y consumo. En ese marco, contar con tecnología adecuada marca la diferencia", remarcan referentes del sector.

Con el crecimiento del parque automotor y la necesidad de responder a un cliente cada vez más exigente, las estaciones de servicio que apuesten por digitalizarse tendrán mayores ventajas competitivas. El software de gestión, en este sentido, se posiciona como un **aliado estratégico** para garantizar sustentabilidad y crecimiento en el mediano plazo.

DEBO CLOUD

Produciendo el cambio que impacta

Que es DEBO Cloud.

El DEBO Cloud no es una actualización del actual DEBO DEBO Cloud es un nuevo concepto es una evolución. Es un sistema totalmente nuevo que contiene todas las virtudes y requerimientos realizados con éxito por nuestros clientes por más de 30 años en el actual sistema para tener una experiencia de usuario 100% confortable, incorporando el potencial de las nuevas tecnologías de Cloud Computing, como la ciencia de datos y la inteligencia artificial para la explotación de estos, dando un panorama muy amplio para quienes tienen que tomar decisiones en tiempo real.

El diseño está 100% renovado, su forma de utilización y gestión es diferente pero muy amigable y navegable, ya que desde cualquier modulo se accede rápidamente a la información requerida.



Nuevos módulos

Gestión de documentos, Gestión Empleados, Gestión de activos, Activos Fijos, presupuestos, E-Commerce, Tableros BI y mucho más. Para que el miembro de la comunidad DEBO pueda crecer en la gestión y administración de su empresa con un solo producto.





65 AÑOS ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA PETROLERA

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



Es Multi:

Multiempresa, Multisucursal, Multimoneda, Multipantalla. DEBO Cloud le permitirá automatizar sus flujos, desde conciliaciones bancarias, aprovisionamientos de stocks, actualización de precios, aprobaciones de vacaciones, planificaciones de turnos, gestión de cobranzas, controles de compras... Cuenta con un gran motor de alertas y notificaciones



100% CLOUD

PROPUESTA DE VALOR



Head Office

DEBO Cloud le ofrece una solución head office que garantiza la consolidación y centralización de la información en tiempo real para la toma de decisiones.

Hoy un propietario que tiene más de una EESS necesita un servidor por cada una de ellas y un aplicativo que actualice a las bases de datos de cada uno de ellos.

El DEBO Cloud se encuentra alojado en la nube como una unidad, cada venta, compra, cobranza o pago se registra en la única base de datos, quedando la información disponible para la EESS donde se produce el movimiento y para el resto de las EESS o para el resto de los negocios si este fuera el caso.

En definitiva, es un head office desde su nacimiento. Toda la







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



Técnica Telcon SRL

www.midex.com.ar

Montenegro 187 - CABA info@midex.com.ar





información está en la nube y no necesita de software que actualicen los diferentes servidores.

Puntos de venta

Los puntos de venta ya sean en la caja con PC, dispositivos móviles con Tablet o los kioscos digitales en pedestal para el autoservicio. Trabajan en forma autónoma por si hay cortes de internet, DPOS mantiene la información hasta que se restablezca el vínculo y ahí realiza la sincronización y actualización con la base en la nube.

Arquitectura

La arquitectura de nuestra Infraestructura garantiza la continuidad de los negocios y la integridad del 100% de la información que sucede en cada EESS. La infraestructura es a demanda, configuramos nuestro clúster para ser auto escalables.

Las instancias de Debo Cloud se configuran con workers, CPU y RAM acorde a los contratos de usuarios recurrentes acordados con el cliente.

Pero se puede ajustar en cualquier momento y el clúster ajusta los recursos necesarios para alojar correctamente el despliegue del servicio.



Utilizamos balanceadores de cargas y réplicas para asegurar la disponibilidad.

Seguridad

DEBO Cloud está diseñado y desarrollado con las mejores prácticas de ciberseguridad, los perfiles de usuarios son customizables, políticas de login via Single Sign On, políticas de contingencia de desastre.

Integración

DEBO Cloud está preparado para integrarse con otras Soluciones, desde el correo de mail, el Calendar, Whatsapp hasta integraciones con relojes biométricos y preparado para los nuevos canales de ventas E-commerce como MercadoLibre, Pedidos Ya, Shopify, Magento, Woocommerce, TiendaNube.

La API Rest nos permite integrarnos con cualquier Solución del mercado.



DEBO 100% SaaS

Foca software siempre ha comercializado el producto como un servicio, el nuevo DEBO hace que los miembros de la comunidad solo necesitan comunicarse desde cualquier dispositivo (PC, Tablet, celular, etc.) y de cualquier lugar a una dirección en la nube para acceder a la gestión de toda la información de su empresa, teniendo medidas de seguridad, respaldo y privacidad de los datos bajo los estándares internacionales.

(Tiene la capacidad de segmentar lógicamente o cifrar los datos del cliente de tal manera que los datos pueden ser accedidos sólo por ese cliente, sin tener acceso inadvertido a los datos de otro cliente).



EL FUTURO ya está aquí

Hace mucho tiempo que los miembros de la comunidad preguntan cuál es el futuro del DEBO.

Bueno, el DEBO Cloud es la repuesta, es un nuevo producto con toda la gestión y virtudes del DEBO on premise actual, generando la evolución del mismo que está alojado 100% en la nube.

DEBO Cloud – Proveedor de Nube

Un acuerdo o alianza para el provisionamiento de la nube con ORACLE – Cloud.

Es el proveedor de nube más destacado a nivel mundial.

Desarrollo

Esta realizado bajo el paraguas de Odoo y su lenguaje de programación en Python

Diccionario – Vocabulario

Todo el equipo debe tener el mismo vocabulario y expresar el mismo mensaje sobre los conceptos y procedimientos.

Ej. Donde se cargan los artículos, planillas de turno, cierre de turno, cierre de caja diaria o tesorería, etc.



Implementación

Capacitación inductiva (para que sepan que van a ver) Implementación del sistema Capacitación integral Puesta en marcha Seguimiento con un funcional in situ

Cloud Computing (que es y que nos da)

Beneficios

Pago por uso

Bajo esta modalidad la empresa solo pagara por los recursos que consuma.

Escala según la cantidad de movimientos que tenga cada cliente.

Escalabilidad

Si durante un periodo o de forma permanente la empresa necesita de más recurso en la nube esta solución está preparada para asumir el crecimiento. Desde un tablero se genera el crecimiento de los recursos.

A medida

La empresa puede escoger que funcionalidades quiere utilizar en un entorno Cloud.

Sin restricciones de equipos

Las limitaciones de ordenadores y otros equipos de trabajo desaparecen.



En el entorno Cloud hay acceso ilimitado para almacenar información.

Seguridad

Todos los datos y conexiones con las herramientas de Cloud Computing están cifradas y bajo altas medidas de seguridad, además la información está protegida ante perdida de datos gracias a sistemas de copias de seguridad y restauración.

Movilidad

Para acceder a estos servicios solo necesitamos un equipo con conexión a internet,

Por lo que desde cualquier dispositivo podremos conectarnos.

Mantenimiento y actualizaciones

Estas están a cargo del proveedor de la nube.

(El proveedor lleva a cabo regularmente evaluaciones de riesgo sobre sus instalaciones y servicios para evitar posibles incidentes de seguridad asociados a vulnerabilidades, fallas de proceso o incumplimientos legales, regulatorios y/o contractuales)

Jorge Díaz

CEO Foca Software





El comercial repasa los logros obtenidos y los objetivos de la empresa argentina que hoy está a la altura de las más destacadas a nivel mundial.



Hace poco más de un año, YPF decidió reposicionar su marca con el claim YPF Energía Argentina y a través de campañas que reflejaran la calidad de sus productos. Esos primeros pasos se consolidaron y el proceso resultó completamente exitoso: YPF se transformó en una empresa con capacidad y resultados para competir con las mejores del mundo y hoy, no solo es Clase Mundial, también es la empresa mejor valorada por los argentinos.

Francisco Mangiarotti, CMO de la compañía, afirma: "Todo esto lo transmitimos en nuestro nuevo comercial, contando los valores que construyen a la YPF de hoy, enfocada en rentabilidad, eficiencia, productividad, excelencia, profesionalismo, meritocracia, compromiso y pasión". Agrega: "Queremos confirmarle al público que la compañía, los productos que ofrecemos y los profesionales que trabajamos en YPF somos argentinos de calidad mundial".

Desde Mercado McCann expresaron: "Está claro que no estamos



solos en el mundo y que ese mundo es cada vez más competitivo, por eso está bueno que la admiración que sentimos a veces al mirar hacia afuera también la tengamos al mirar hacia adentro".

DossierNet





ALARCON - BRAÑA

Productores de Seguros

ART
Responsabilidad Civil
Incendio
Seguro de Vida Obligatorio
Seguro de Vida Ley de Contrato
Robo
Caución
Accidentes Personales
Seguro Ambiental Obligatorio (SAO)

Mejoramos la cobertura de su auto y bajamos su costo

Más de 40 años de trayectoria en el mercado asegurador

Av. Corrientes 1965 Piso 3 "M" (1045) CABA 011 4952-6167 infopas@speedy.com.ar alarcon.brana@yahoo.com.ar Mensajes durante las 24 horas: 15 6979-4056





El delicado presente financiero de las compañías petroleras argentinas sumó un nuevo capítulo.



Tras los recientes problemas de Aconcagua Energía y President Petroleum, ahora fue el turno de **RefiPampa S.A.**, la refinería nacional de capitales mixtos —en sociedad con la empresa provincial **Pampetrol**— y propietaria de la red de estaciones de servicio **Voy con Energía**, que reconoció ante el mercado una **compleja situación económica**.

La compañía comunicó oficialmente que atraviesa **dificultades para afrontar compromisos por \$6.281 millones (equivalentes a unos u\$s 4,6 millones)**, correspondientes a 24 cheques emitidos a proveedores y actualmente en negociación para reprogramar sus vencimientos.

A este cuadro se suma un embargo general sobre todas sus cuentas bancarias, dispuesto por la Agencia de Recaudación y Control Aduanero (ARCA) en el marco de tres procesos judiciales. Uno de ellos cuenta con sentencia firme y alcanza un monto de \$5.493 millones, mientras que los restantes continúan en trámite.



La refinería y su red low cost

Fundada en 2011 como la primera refinería pyme con oleoducto propio, RefiPampa inauguró en 2017 una planta en **25 de mayo, provincia de La Pampa**, con una inversión de **u\$s 23 millones**. Allí produce naftas súper y premium, diésel común y premium, fuel oil para industrias, además de lubricantes —a través de un convenio con una compañía brasileña— y combustible marino para buques tanques.

El grupo empresario está controlado mayoritariamente por el **Grupo Kalpa**, encabezado por el empresario César Castillo, mientras que **Pampetrol**, la petrolera estatal pampeana, posee el 20% del capital.

A través de su cadena de estaciones **Voy con Energía**, la compañía introdujo en el mercado local el concepto de estaciones **"low cost"**. Con precios competitivos —particularmente en gasoil— logró consolidar una red que a comienzos de 2025 sumaba unas **50 bocas de expendio en el centro del país**, con la meta de alcanzar







Limpieza y Reparación de Tanques

Limpieza por turbulencia. Retiro de residuos peligrosos con protocolo OPDS Limpieza desde el interior del tanque. (Retiro de contaminantes) Pulido y revestimiento con Epoxi (Remover y retirar todo oxido contaminante) Pulido y revestimiento con Epoxi y tela, reparando todo tipo de pinchaduras Instalación de tanques; surtidores; telemedición; rejillas anti derrame; etc Reparaciones en general

Limpiezas de derrames, mantenimiento de playones

NO ES limpieza Convencional, ÚNICA EN EL PAÍS













75 estaciones antes de fin de año mediante el plan de expansión "25/25".

El grupo también diversificó su negocio en el segmento de transporte de combustibles con la firma **Bull Trailer**, dedicada a la fabricación de cisternas semirremolque de hasta 55.000 litros, utilizadas por varias petroleras de primera línea.

Suspensión en la Bolsa y renegociación de deuda

La delicada situación financiera de RefiPampa derivó en que la **Bolsa de Comercio de Buenos Aires** resolviera **suspender transitoriamente la negociación de sus valores negociables**, en cumplimiento del Reglamento de Listado.

Al mismo tiempo, la compañía comunicó a la **Comisión Nacional de Valores (CNV)** que se encuentra tomando medidas para **resolver la situación de forma integral y en el menor plazo posible**, asegurando que su prioridad es cumplir con las obligaciones asumidas frente a proveedores, inversores y organismos públicos.



Estudio Zona

Estudio Contable especializado en Estaciones de Servicio

Más de 25 años de trayectoria al servicio del sector

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

Tucuman 1650. 4to."I". (C1050AAH) Bs.As. Argentina

Tel.: 4371-2488 - Rotativas

E-mail:info@estudiozona.com.ar

Una crisis anticipada

La crisis de RefiPampa no tomó por sorpresa al mercado. Semanas atrás, la calificadora de riesgo **Moody's** había rebajado la nota crediticia de la compañía de **A- a BB**, advirtiendo sobre la **ajustada posición de liquidez** y el **alto riesgo de refinanciación** de sus deudas en los próximos meses.

El informe de la agencia alertó que la empresa enfrenta en 2025 vencimientos de capital de **Obligaciones Negociables (ON) por u\$s 3,75 millones**, distribuidos entre septiembre y diciembre. Además, advirtió sobre la imposibilidad de acceder a fuentes de financiamiento alternativas en un contexto de **contracción del mercado de capitales local** y reiterados incumplimientos de corporativos argentinos.

Moody's también remarcó que el desempeño operativo de la refinería se encuentra **levemente por debajo de lo esperado**, debido a un menor nivel de procesamiento de crudo y a la **recuperación más lenta de la demanda interna** de combustibles.



Instalación, mantenimiento y reparación integral de Surtidores Venta de Equipos (Nuevos y reacondicionados)

J.P. Angulo 1471, Dock Sud (1871) Buenos Aires – Argentina (54 11) 4201-1200 / 9214

Perspectivas inciertas

Con un modelo de negocio que apostaba a combinar refinación, logística y venta minorista de combustibles a bajo costo, RefiPampa

buscó desde su origen desafiar la estructura concentrada del mercado energético argentino. Sin embargo, la coyuntura financiera y judicial la coloca hoy en una encrucijada que pone en riesgo su expansión y la continuidad de su plan de crecimiento.





YPF y Axion buscan crecer más allá del combustible

Las petroleras apuestan al café y la comida rápida



En un mercado de combustibles estabilizado y con márgenes cada vez más ajustados, las principales petroleras del país, YPF y Axion Energy, comenzaron a profundizar una estrategia que apunta a diversificar ingresos y sumar facturación a través del negocio gastronómico en sus estaciones de servicio.

El canal conocido como "food" ya se consolidó como un motor de rentabilidad. Según estimaciones del sector, este tipo de locales —Full, en el caso de la petrolera estatal, y Spot, en el caso de la compañía de Pan American Energy (PAE)— aportan entre 20% y 30% de facturación adicional respecto a lo generado por la venta de naftas y gasoil.

La tendencia fue tema central en un evento sectorial realizado el pasado 12 de agosto, donde **Horacio Marín, presidente y CEO de YPF, y Marcos Bulgheroni, CEO de PAE**, coincidieron en que el negocio gastronómico dejó de ser complementario y pasó a ser un eje estratégico de crecimiento.



El boom del café y las hamburguesas

Marín reveló que, tras un estudio sobre hábitos de consumo, YPF rediseñó su propuesta en las tiendas Full. Los resultados muestran un liderazgo contundente en la venta de **café, alfajores y hamburguesas**, al punto que la petrolera **supera a Havanna en alfajores** y podría estar compitiendo con **McDonald's** en volumen de hamburguesas.

El impacto económico es significativo: YPF vende 40 millones

de cafés al año, lo que representa ingresos cercanos a \$100.000 millones, equivalentes a la comercialización de 70.000 litros de combustibles. Entre enero y julio de este año, la venta de café en las tiendas Full creció casi 15% interanual, con un promedio diario de 97.700 unidades.

La oferta también incluye más de **29 millones de medialunas**, **4,5 millones de hamburguesas y 2 millones de alfajores Full**, lo que ubica a la cadena como un jugador de peso en el mercado de consumo masivo.



Por su parte, Axion Energy apuesta a un formato diferenciado con sus locales Spot y el concepto Spot to go. La empresa vende **19 millones de cafés al año**, que generan ingresos por **\$85.000 millones**, un volumen comparable al despacho de 72.000 litros de combustibles.

En los últimos meses, Axion capitalizó la **moda pistacho**" con el lanzamiento de su **Pistacho Caramel Coffee**, que llegó a representar **4 de cada 10 cafés vendidos** en semanas de alta demanda, consolidando al segmento como un verdadero imán para consumidores.

De las estaciones al "stand alone

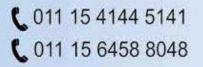
Más allá de los buenos resultados dentro de las estaciones, ambas





Creando soluciones a la medida de cada necesidad en:

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



petroleras evalúan **expandir sus locales gastronómicos fuera de los surtidores**, bajo el modelo conocido como **"stand alone".**

Axion ya fue pionera con un **Spot to go en Retiro**, cerca de la terminal de trenes, con una propuesta de café de especialidad, panadería fresca y sándwiches desarrollados por **Lele Cristóbal** (**Parada Sanguchera**). Desde la compañía aseguran que se trata de un formato **rentable y sostenible por sí mismo**, independiente del negocio del combustible, y proyectan replicarlo en distintos puntos estratégicos del país.



YPF, en tanto, había hecho una prueba piloto en Pilar durante una gestión anterior y ahora Marín analiza reflotar el concepto en la Ciudad de Buenos Aires y otras grandes urbes, donde abrir nuevas estaciones de servicio resulta prácticamente imposible.

Un negocio en expansión

Hoy, YPF cuenta con **1.114 tiendas Full** en todo el país, mientras que Axion dispone de **600 locales Spot**. En ambos casos, el negocio gastronómico pasó de ser un complemento a convertirse en una línea estratégica que les permite competir en facturación con grandes cadenas de café y fast food como **Starbucks**, **Havanna o McDonald's**.

"Queremos que nuestra oferta refleje la diversidad de la Argentina, incorporando productos regionales que representen la identidad y los sabores de cada rincón del país", destacó Marín al presentar la nueva etapa de Full.

En un mercado de combustibles de márgenes comprimidos, el café, las medialunas y las hamburguesas se perfilan como la **nueva nafta de las petroleras**, capaces de impulsar ingresos, fidelizar clientes y posicionarse como actores relevantes en el negocio gastronómico.



Audiconser S.R.L.

A/C/S Auditoría - Control - Servicios

Expertos en Auditorías de Seguridad Res 404/94, 1102/04

Matriculados por Secretaría de Energía

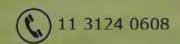
Auditorías de TAAH

Auditoría de superficie

Prueba de Hermeticidad en tanques subterráneos

Inspecciones en camiones cisterna y más

www.audiconser.com.ar



Estadísticas

ESTACIONES	BLANCAS
Junio 2	025

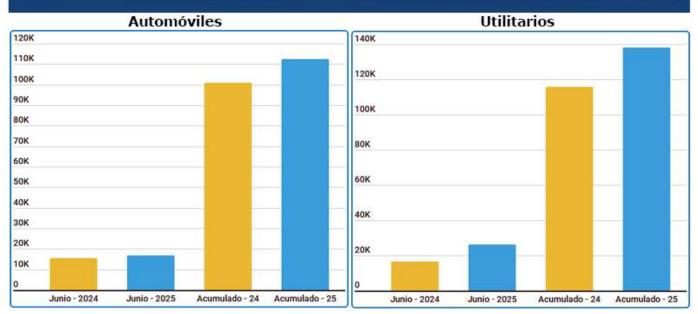
	Junio 20		
Provincia	Tipo Boca o	le Expendio	Total
	Líquido	Dual	3
Buenos Aires	180	76	256
Caba	8	3	11
Catamarca	4	3	7
Chaco	18		18
Chubut	22		22
Córdoba	117	42	159
Corrientes	30		30
Entre Ríos	67	13	80
Formosa	10		10
Jujuy	5	6	11
La Pampa	59		59
La Rioja	10		10
Mendoza	17	18	35
Misiones	9		9
Neuquén	7		7
Río Negro	11	3	14
Salta	9	4	13
San Juan	12	4	16
San Luis	6	6	12
Santa Cruz	3		3
Santa Fe	175	23	198
Santiago del Este	13	7	20
Tierra del Fuego	1		1
Tucumán	9	19	28
TOTAL	802	227	1029

Fuente: Secretaría de Energía

	Acceleut	ADEFA ón de fábrica de aut		
		entas a Concesionar		
Período	2024	2025	Dif. Absoluta	Dif. Relativa
Enero	15.942	34.089	18.147	113,8%
Febrero	33.234	45.617	12.383	37,3%
Marzo	30.176	47.915	17.739	58, <mark>8</mark> %
Abril	22.450	52.621	30.171	134,4%
Мауо	27.851	58.952	31.101	111,7%
Junio	32.333	59.807	27.474	85,0%
Sub Total	161.986	299.001	137.015	84,6%
Julio	33.043			
Agosto	38.682			
Septiembre	44.488			
Octubre	43.627			
Noviembre	40.118			
Diciembre	49.462			
TOTAL	411.406			

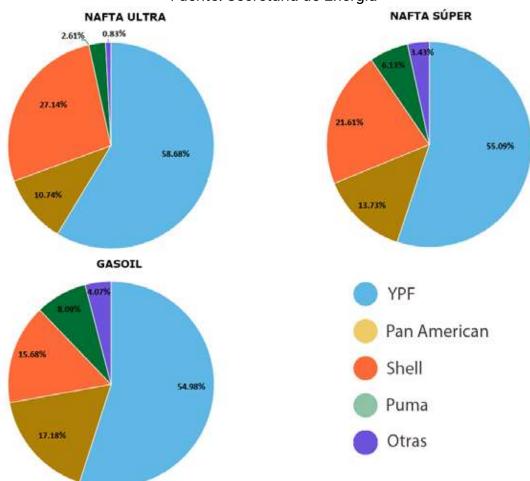
ADEFA PRODUCCIÓN 2024/25 POR SEGMENTO

	jun-24	jun-25	Var. %	Acumulado 2024	Acumulado 2025	Var. %
Automóviles	15.657	16.840	7,60%	100.895	112.442	11,40%
Utilitarios	16.372	26.008	58,90%	115.841	138.036	19,20%
Total	32.029	42.848	33,80%	216.736	250.478	15,60%



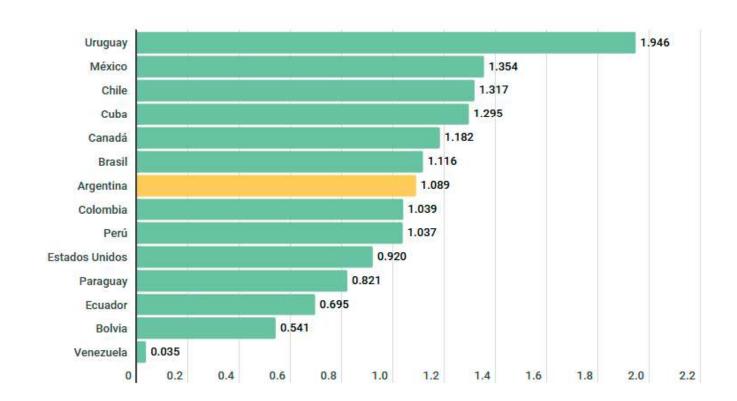
· Citrio	(Años 2	COMBUSTIBLES L 024/25) cúbicos	. QOIDOS
Mes	Gas Oil	Nafta Grado 2 (Súper)	Nafta Grado 3 (Ultra)
Mayo - 24	1288917	606252	175749
Junio - 24	1114385	573396	173181
Julio - 24	1222669	625857	197791
Agosto - 24	1154509	618130	187543
Septiembre - 24	1082866	581640	182400
Octubre - 24	1166741	632745	208482
Noviembre - 24	1213425	632754	212662
Diciembre - 24	1195541	662700	224659
Enero - 25	1132829	639273	224039
Febrero - 25	1030855	579192	204058
Marzo - 25	1142401	621909	215570
Abril - 25	1186575	580982	200792
Mayo - 25	1267377	605794	208198

Ventas de combustibles líquidos al mercado por petrolera Fuente: Secretaría de Energía

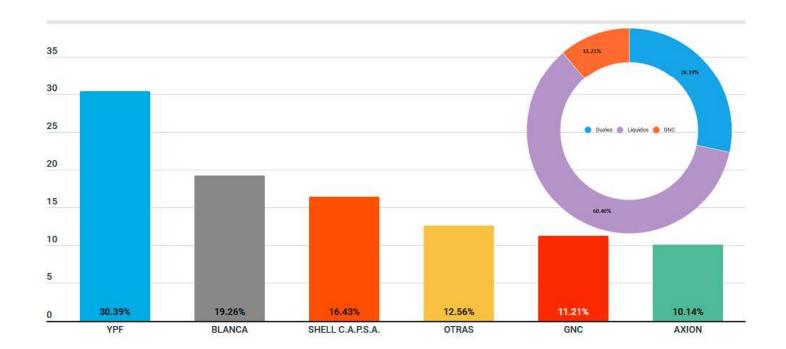


PROVINCIA						BANDERA						TOTALE
	AXION	BLANCA	DAPSA S.A.	GNC	GULF	OIL	PUMA	REFINOR	SHELL	YPF	VOY	
Bueno Aires	211	256	44	222	37		173		378	545	12	1878
Capital Federal	30	11	1	54	2		8		58	74	1	239
Catamarca	6	7	1	2			1	2	4	16		39
Chaco	11	18	8		1		3	2	22	33	1	99
Chubut	22	22	208	1	10.		6		12333	37		88
Cordoba	57	159	17	71	15		29		114	187	3	652
Corrientes	7	30	5	-1			9		27	36		115
Entre Rios	23	80	5	32	5		21		43	55	1	265
Formosa	6	10	3						7	17		43
Jujuy	3	11	99	21			- 1	5	6	21		68
La Pampa	5	59		2			8		10	24	4	112
La Rioja	4	10	3					8	6	17		48
Mendoza	9	35	18	58	2	1	2		19	90		232
Misiones	19	9	4						25	49		106
Neuquen	8	7	20	9			8		8	42	1	83
Rio Negro	15	14		6			22		6	46	4	113
Salta	5	13		19				14	7	47		105
San Juan	5	16	- 1	11	3		5	400	7	32	1	81
San Luis	10	12	2	7	2		1		6	27		67
Santa Cruz	14	3			Sector				0000	29		46
Santa Fe	52	198	24	41	15		34		85	121	3	573
Santiago del Estero	14	20	5	14	2		7	7	17	25		111
Tierra del Fuego	2	1	88 1	1	5759 E			385	70000	11		15
Tucumán	4	28	2	29	1			35	23	43	1	166
Totales	542	1029	143	599	85	1	338	73	878	1624	32	5344

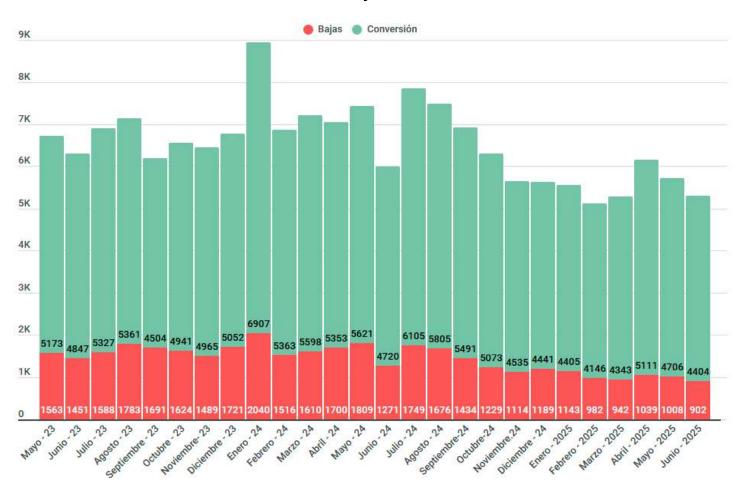
Litro de nafta a precio dólar



Estaciones de servicio por bandera



Relación Bajas - Conversiones



SUJETOS del SISTEMA de GNC							
Junio 2025							
Provincia	Vehiculos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM		
Buenos Aires	708299	895	61	22	395		
Capital Federal	40261	99	11	4	48		
Catamarca	8281	17	1	1	3		
Chaco	257						
Chubut	744	1			1		
Córdoba	253776	329	32	17	139		
Corrientes	668	1					
Entre Ríos	34474	66	4	3	39		
Formosa	124						
Jujuy	21675	39	4	3	13		
La Pampa	2660	14	1	1	3		
La Rioja	2540	10	1	1	1		
Mendoza	99848	155	8	6	95		
Misiones	188						
Neuquén	1840	11	1	1	2		
Río Negro	4808	20		1	9		
S. del Estero	16084	47	4	2	10		
Salta	38072	57	4	2	14		
San Juan	29358	44	2	2	17		
San Luis	31642	31	3	3	9		
Santa Cruz	208						
Santa Fe	123473	143	20	9	85		
T. del Fuego	437	1			1		
Tucumán	58866	103	5	5	17		
Total País	1478583	2083	162	83	901		

PECs: Productores de Equipos Completos CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros TdM: Talleres de Montaje

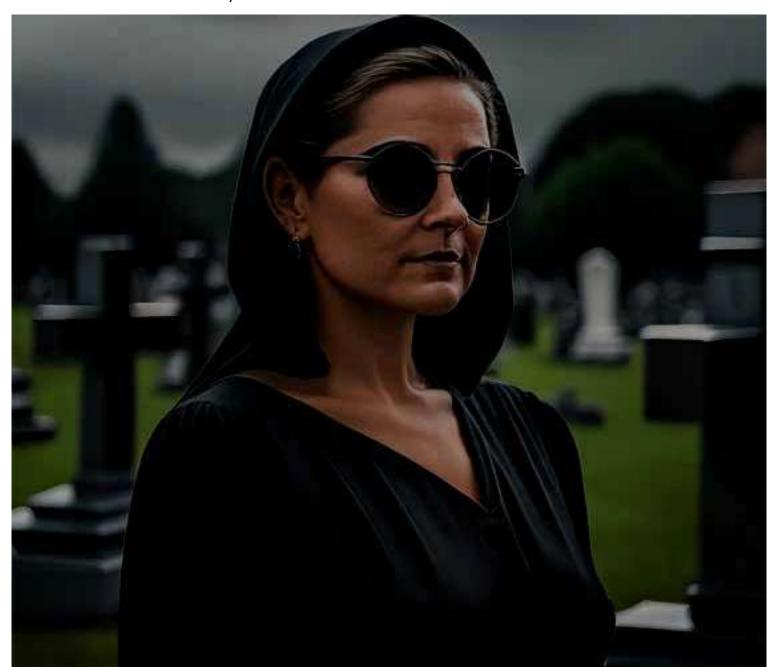
2024 / 2025									
Mes	Bajas	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC				
jul-24	1749	6105	27348	105966	45596				
ago-24	1676	5805	23045	98729	39732				
sep-24	1434	5491	21100	94583	37139				
oct-24	1229	5073	21697	101946	38587				
nov-24	1114	4534	18331	93308	32979				
dic-24	1189	4441	18546	116934	32987				
ene-25	1143	4405	17181	90793	32044				
feb-25	982	4146	13568	79749	25144				
mar-25	942	4343	13379	87070	24312				
abr-25	1039	5111	14388	97399	25014				
may-25	1008	4706	12921	92658	22635				
jun-25	902	4404	14805	87367	25683				

Una viuda inconsolable

Una mujer con gafas de luto lloraba sobre una tumba.

- -Consuélese, señora -dijo un simpático forastero-. La misericordia del cielo es infinita. Habrá otro hombre en alguna parte, además de su marido, que todavía pueda hacerla feliz.
- -Había -sollozó la mujer-, había, pero ésta es su tumba.

Ambrose Bierce Estados Unidos 1842/ México 1914





La empresa líder en fabricación de máquinas de café para fuera del hogar

GAGGIA







MÁQUINAS PARA OFICINAS, VENDING Y HORECA

Profesional y Molinos. Súper automáticas. Vending. Oficinas grandes, medianas y pequeñas

Una solución para cada necesidad...

Av. Segurola 1837 (1407) CABA - Argentina info@evocagroup.com.ar +54.11 4639-4300

Evoca Sudamérica S.A. www.evocagroup.com

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.





11-4442-0112 - 4622-2853 / 5003



6826-5371

info@kefrenargentinasrl.com.ar ventas@kefrenargentinasrl.com.ar