

Asociación de Estaciones de Servicio de La República Argentina

Editorial: Electromovilidad y las estaciones de servicio Es tiempo de invertir?

YPF Luz lanzó Enertoken: una nueva herramienta para acceder a energía renovable

Mercuria cerca de comprar los activos de Raízen en Argentina

Productividad en jaque:

cuántos litros necesita vender hoy una estación para sostener su estructura

El indicador silencioso que redefine el negocio expendedor en todo el país



EXCLUSIVO PARA ESTACIONES DE SERVICIO

DEBO® Head Office Integral (para grupo de estaciones)

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

DEBO® Back Office Integral (para la estación)

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

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



Foca.Software



FocaSoftware



Foca-Software

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

www.focasoftware.com
ventas@focasoftware.com



Electromovilidad y las estaciones de servicio

Es tiempo de invertir?

Nos encontramos en estos días con gran información y promociones de venta de vehículos eléctricos que funcionan a batería. Sin embargo, no existe hasta ahora ningún organismo que controle la calidad y la confiabilidad de las baterías en los vehículos que ingresan. Es solo confiar en las marcas chinas que muy poco o nada conocemos y son más de cien.

No está claro para el consumidor cuánto es lo que debe pagar para cargar esas baterías. Existen precios de membresías y precios de servicios como retribución a la carga. El consumidor sabe o puede saber en el mismo surtidor cuánto cuesta un metro cúbico de GNC o cuánto cuesta un litro de nafta o gasoil. Nada sabe cuánto paga por lo que consume en su propio vehículo en un cargador eléctrico.

Dentro de este marco hay empresas y consultoras que están interesando a estaciones de servicio para que instalen cargadores eléctricos y afirman que ya es tiempo

de invertir. Esa inversión para un solo cargador va desde los U\$D 5.000,00 (cargador semirápido) hasta más de U\$D 20.000,00 en cargadores rápidos.



Haciéndose eco de este nuevo actor en el combustible vehicular la Ciudad de Buenos Aires ha creado un circuito inútil de mini buses a batería eléctrica que son gratuitos y circulan vacíos. Es todo un dispendio que pagan los porteños para una cuestión puramente visual.

Entendemos que no es tiempo, por ahora, de invertir en este tipo de proyectos que no sabemos qué futuro pueden tener.

Luis María Navas

Editor Asesor Legal de AES

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



lnavas@aesargentina.com



Actividades Profesionales y Académicas:

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

AES – Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina
Personería Jurídica (Resolución Ministerial R.M. 387 del 14-ABR-1961).
Presidente Honorario: Alberto J. M. Da Rocha

Consejo Directivo

Presidente: Carlos Daniel Madrazo

Secretario: Domingo Ciaramella

Vicepresidente: María Cristina Isabelli

Tesorero: José Ciaramella

Protesorero: Néstor Martín Barbarulo

Secretario de Actas: Fernando Daniel Pagano

Vocales Titulares: Carlos Vázquez y Alberto Roccatagliata

Vocal Suplente: Susana María García

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

Secretaría Administrativa: Consultas e informes de Lunes a Viernes de 12:00 a 19
Av. Belgrano 3700 – (C1210AAR) CABA



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

aes@aesargentina.com

www.notiaes.com

Servicios profesionales para socios

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

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

Asesoría Letrada

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

Asesoría Legal Laboral

• Dr. Jorge Macri
Tel: 4371-6691
Lun/Mie/Vie de 15 a 19 hs.

Asesoría Contable Impositiva y de Sistemas
• Estudio Contable del Dr. Juan Carlos Zona
Tel: 4371-2488

Departamento Técnico de seguros

• Julio César Alarcón (Fundador de Grupoinfopas, especialistas en Seguros)
Tel: 4952-6167
Cel: 15 6979-4056

Medio Ambiente e Higiene y Seguridad Laboral

• Ing. Susana Caputo y Arq. Carlos Rosas
Tel: 4775-7250

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


SERVICIO DE INFORMES DE RIESGOS CREDITICIOS:

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



**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

 Solicitá tu cotización al: +54 9 249 462-4430

Contenido



03

Electromovilidad
y las estaciones
de servicio

Es tiempo de
invertir?

04

Consejo Directivo



08

YPF Luz lanzó
Enertoken:
una nueva
herramienta
para acceder
a energía
renovable



12

Mercuria está
cerca de comprar
los activos
de Raízen en
Argentina



18

Santander selló
una alianza
clave con YPF y
amplía su rol en
la fintech de la
petrolera



22

Argentina será sede en marzo del 39.º Congreso Internacional de Gas Licuado de Petróleo (GLP)



28

MetroGAS obtuvo el Premio Nacional a la Calidad 2025

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.



32

Productividad en jaque: cuántos litros necesita vender hoy una estación para sostener su estructura

El indicador silencioso que redefine el negocio expendedor en todo el país

38

Estadísticas



44

Tres cocineros y un huevo frito





YPF Luz lanzó Enertoken: una nueva herramienta para acceder a energía renovable

YPF Luz presentó Enertoken, una propuesta innovadora que busca facilitar el acceso a **energía renovable** mediante un esquema digital, flexible y con menores barreras de entrada.

La iniciativa resulta especialmente relevante para los propietarios de estaciones de servicio, que enfrentan **crecientes costos energéticos y mayores exigencias en materia de sustentabilidad**.

¿Qué es Enertoken?

Enertoken es un **sistema que tokeniza energía renovable generada por activos de YPF Luz**, permitiendo a los usuarios adquirir “**porciones**” de **energía limpia** de manera digital. Cada **token** representa un **volumen determinado de energía renovable**, con trazabilidad y respaldo en generación real.



¿Por qué puede interesarle a una estación de servicio?

Para el **canal minorista de combustibles**, Enertoken abre una serie de oportunidades concretas:

- **Acceso simplificado a energía renovable** sin necesidad de contratos complejos ni inversiones en infraestructura propia.
- **Previsibilidad de costos:** la compra de energía tokenizada puede ayudar a mitigar la volatilidad del mercado eléctrico.
- **Mejora del perfil ambiental de la estación**, alineándose con estándares ESG y demandas de clientes corporativos y consumidores finales.
- **Diferenciación comercial:** operar con energía renovable es un atributo cada vez más valorado por flotas, empresas y usuarios conscientes del impacto ambiental.

Un paso más en la digitalización del mercado energético

Desde YPF Luz destacan que Enertoken combina **energía, tecnología blockchain y finanzas digitales**, marcando un avance hacia modelos



más ágiles y transparentes de comercialización eléctrica. Para las estaciones de servicio, este enfoque puede convertirse en **una**

PLACTUM[★]

SRL

Fábrica integral de cielorrasos metálicos
Especialista en bandejas para YPF Nueva Imagen
Iluminación
Especialista en construcción sistema Stell Framing

Socio gerente: Jorge Degano



jorgedegano12@gmail.com



11 3892 6004



herramienta estratégica para acompañar la transición energética sin alterar el core del negocio.

Contexto y proyección

El lanzamiento se inscribe en un escenario donde el consumo eléctrico de las estaciones -**iluminación, tiendas de conveniencia, servicios complementarios y, crecientemente, carga de vehículos eléctricos** - gana peso en la estructura de costos. En ese marco, soluciones como Enertoken podrían transformarse en un **aliado clave** para mejorar eficiencia, competitividad y reputación ambiental.

Enertoken no solo representa una novedad tecnológica, sino también una alternativa concreta para que **las estaciones de servicio empiecen a integrar energía renovable de forma simple, escalable y alineada** con las nuevas demandas del mercado.



Resguardá tu
efectivo y optimizá
los tiempos de tu estación con

 **miniBANK**





Mercuria está cerca de comprar los activos de Raízen en Argentina

Una operación que podría reconfigurar el mercado de combustibles.

La empresa suiza **Mercuria Energy Group** —uno de los mayores traders de energía y commodities del mundo - se encuentra muy cerca de concretar la compra de los activos locales de **Raízen** en Argentina, en una operación cuyo monto podría superar **los 1.000 millones de dólares** y que tendría importantes implicancias para el sector de combustibles y la red de estaciones de servicio del país.



Detalles clave de la negociación

Según reportes de agencias internacionales, Mercuria está avanzando en **negociaciones para adquirir una refinería ubicada en Dock Sud y varios centenares de estaciones de servicio actualmente operadas por Raízen bajo la marca Shell**. La transacción aún no se ha formalizado legalmente, y las partes mantienen conversaciones para llegar a un acuerdo definitivo.

Fuentes cercanas al proceso indicaron que la operación se ubicaría en el entorno de **más de 1.000 millones de dólares**, aunque algunos análisis privados estiman que el valor total de los activos podría situarse en rangos más altos, dependiendo de los parámetros finales de valuación.

Qué está en juego para el mercado argentino

Los activos de Raízen en Argentina constituyen una **pieza estratégica del sistema de combustibles local**:

- La red de estaciones de servicio representa **aproximadamente el 19 % del despacho nacional de nafta y diésel**, un porcentaje significativo detrás de los líderes del sector.
- La refinería de **Dock Sud**, con capacidad de procesamiento relevante para el mercado local, es considerada un nodo de infraestructura clave dentro del segmento downstream.

Si la transacción se concretase, Mercuria ingresaría de lleno al negocio **de refinación y comercialización minorista de combustibles en Argentina**, añadiendo a su portafolio no solo activos físicos sino una presencia extendida en la distribución retail a través de estaciones de servicio.



Motivaciones y contexto de Raízen

La decisión de Raízen de avanzar con la venta responde a un proceso de **revisión estratégica de su portafolio global**, en medio de ajustes financieros y presiones de deuda a nivel corporativo, según analistas del sector energético latinoamericano. El CEO de la compañía ha señalado que la venta forma parte de un plan de reestructuración más amplio que busca fortalecer posiciones en negocios centrales como bioenergía y azúcar, mientras se evalúan las condiciones de mercado para sus operaciones internacionales.



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**

Implicancias para las estaciones de servicio

Para los propietarios y operadores de estaciones de servicio en Argentina, esta posible adquisición representa **una noticia de alto impacto**:

- La consolidación de activos bajo un operador con fuerte perfil internacional podría modificar acuerdos comerciales, estructuras de suministro y estrategias de red.
- La entrada de Mercuria —con experiencia global en trading y logística de commodities— podría introducir cambios en términos de pricing, abastecimiento y condiciones comerciales en el mercado local.

Aunque todavía resta firmar un contrato definitivo, la operación está **muy cerca de cerrarse dentro de los próximos meses**, y será seguida con atención por el conjunto de participantes del sector energético y de distribución de combustibles en Argentina.

Control y Medición de:

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

CONTEGAS 

Consultores en Energía
Gas - Combustibles - Biocombustibles

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



54 9 11 6586 7555



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 óxido contaminante)

Pulido y revestimiento con Epoxi y tela, reparando todo tipo de pinchaduras

Instalación de tanques; surtidores; telemedición; rejillas anti derrame; etc

Reparaciones en general

Limpezas de derrames, mantenimiento de playones

NO ES limpieza Convencional, **ÚNICA EN EL PAÍS**



11 5152 6584



tan-naf_limpyinstdetanques@hotmail.com.ar





Santander selló una alianza clave con YPF y amplía su rol en la fintech de la petrolera

Santander y YPF profundizaron su vínculo estratégico con un acuerdo que redefine la hoja de ruta financiera de la petrolera estatal y refuerza la presencia del banco en el ecosistema digital.

En ese marco, YPF decidió no avanzar con el pedido de una licencia bancaria propia ante el **Banco Central de la República Argentina** (BCRA) y apoyarse en la infraestructura de Santander para escalar su negocio fintech.

La alianza implica que Santander Argentina será el banco **encargado de administrar las cuentas virtuales (CVU)** de **YPF Digital**, la unidad que opera la billetera dentro de la aplicación móvil de la compañía. A partir del acuerdo, **los fondos disponibles en la app podrán remunerarse automáticamente mediante fondos comunes de inversión** (FCI) del banco, generando rendimientos para los usuarios de forma transparente.



El giro marca un cambio respecto de los planes que YPF evaluaba hacia fines de 2025, cuando analizaba solicitar una licencia bancaria a través de su sociedad **YPF Digital S.A.U.**, con el objetivo de ampliar la oferta de servicios financieros y desarrollar una vertical fintech con una facturación anual estimada en **US\$300 millones**. Finalmente, la compañía optó por tercerizar gran parte de la gestión financiera y evitar el proceso regulatorio y de capital que exige una licencia bancaria.

Según fuentes del mercado, la decisión se alinea con la estrategia

impulsada por el CEO de YPF, **Horacio Marín**, enfocada en concentrar recursos y gestión en el negocio core de la compañía: el desarrollo de petróleo y gas no convencional en Vaca Muerta. En ese sentido, **asumir los requerimientos regulatorios del sistema financiero aparecía como una distracción** frente al objetivo de acelerar inversiones energéticas, luego de desinversiones en activos convencionales para liberar capital.

La alianza con Santander se inscribe en un vínculo más amplio entre ambas compañías. **El banco ya participa en el financiamiento de proyectos estratégicos de YPF, como Vaca Muerta Oil Sur**, la iniciativa destinada a potenciar la exportación de crudo desde la costa de Río Negro, y refuerza así su posicionamiento como socio financiero clave del sector energético.

Una app con escala y competencia fintech

La aplicación de YPF cuenta actualmente con más de **tres millones** de usuarios activos y alrededor de **2,6 millones de cuentas virtuales** habilitadas. Más del **35% de los pagos** dentro de la app ya se realizan con dinero en cuenta propia, mientras que **cuatro de cada diez pagos** en la red de la compañía son digitales, con un promedio de 400 transacciones por minuto.

La billetera permite operar en más de 1.650 puntos de venta de la red de YPF —estaciones de servicio, Tiendas Full y Boxes—, además de pagar fuera del ecosistema y abonar más de 6.000 servicios. En los últimos meses, la compañía sumó funcionalidades como el **pago de combustible en dólares** con respaldo de Santander y la incorporación



Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)

Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible

Sombreretes 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 WhatsApp: 011 6826-5371
info@kefrenargentinasrl.com.ar
www. www. kefrenargentinasrl.com.ar

del pago de servicios mediante alianzas tecnológicas.

Con este movimiento, YPF redobla su apuesta por competir en un **mercado fintech** dominado por jugadores consolidados, apoyándose en su extensa red física y en

una base de usuarios ya habituada a operar desde su aplicación. Para Santander, en tanto, el acuerdo refuerza su estrategia de crecimiento en servicios financieros digitales y su rol como **socio de largo plazo** de uno de los principales actores de la economía argentina.



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

NIERI
SURTIDORES

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



Argentina será sede en marzo del 39.º Congreso Internacional de Gas Licuado de Petróleo (GLP)

Argentina se prepara para convertirse en el centro de atención del mercado energético regional al ser elegida como sede de la 39.ª edición del Congreso de la Asociación Iberoamericana de Gas Licuado de Petróleo (AIGLP), el principal encuentro del sector del gas licuado en América Latina.

El evento se realizará del **24 al 26 de marzo de 2026** en el **hotel Hilton de la Ciudad de Buenos Aires** y reunirá a destacados actores del sector, tanto locales como de la región.

¿Qué es el Congreso de la AIGLP?

Organizado por la **Asociación Iberoamericana de Gas Licuado de Petróleo (AIGLP)**, esta conferencia anual está posicionada como el foro más relevante para debatir el presente y futuro del GLP en la región. La AIGLP agrupa organismos, empresas y especialistas vinculados a toda la cadena de valor del GLP, **desde la producción hasta la distribución y uso final**.

El Congreso regresa a Argentina en un momento de especial interés para la industria, destacándose como una **plataforma para fortalecer la cooperación regional, compartir experiencia técnica y atraer inversiones**.

Petropolis



**Accesorios
para
Estaciones de Servicio**

15 5516-3023 * 15 5516-4088

info@petropolisweb.com.ar

Participación e importancia internacional

Se espera la asistencia de alrededor de **2.000 participantes provenientes de más de 20 países**, entre empresarios del sector energético, autoridades gubernamentales, técnicos especializados, consultores y representantes institucionales, lo que convierte al evento en un encuentro clave para el **intercambio de políticas, tecnologías y tendencias de mercado**.

La elección de Buenos Aires como sede reafirma el rol estratégico de Argentina en el mercado regional del GLP y su capacidad para albergar eventos de alto nivel que congregan actores globales del sector.

Temas centrales y programación

El programa del Congreso abarcará **múltiples áreas de interés** para la industria, entre ellas:



SURTIGOM

Accesorios para Estaciones de Servicio
Industria; Transporte y Agro



- Conexiones giratorias
- Picos de despacho
- Equipos de lubricación
- Acoples
- Medidores de aire
- Tanques
- Electrobombas de 12 y 24 volt
- Caudalímetros
- Mangueras
- Productos para GNC
- Surtidores y Mini surtidores
- Bombas con motor antiexplosivos

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

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

- **Desafíos y oportunidades** del mercado del GLP en América Latina.
- **Aspectos técnico-operativos y de seguridad** en la producción, transporte y comercialización del combustible.
- **Regulación y marcos normativos** que afectan a la industria en distintos países.
- **Innovación tecnológica y eficiencia energética** en la cadena de valor del GLP.
- El papel del gas licuado de petróleo en la **transición energética**, como combustible flexible y de menor emisión.



Además, en paralelo al congreso **se realizará una Feria del GLP, donde más de 70 expositores** presentarán soluciones, equipos, servicios y tecnologías vinculadas al mercado del gas licuado. Este espacio ofrecerá **oportunidades de negocios y vinculación empresarial** entre proveedores internacionales y empresas locales.

Relevancia para Argentina

Argentina no recibía este encuentro desde 2017, y su regreso refuerza la posición del país como un actor clave dentro del mercado regional del gas licuado de petróleo. Para el sector energético nacional, el congreso representa **una oportunidad para posicionar a la industria local**, promover la cooperación técnico-regulatoria y fomentar inversiones que fortalezcan la cadena de valor del GLP en toda la región.

Además, la realización de este tipo de eventos contribuye a **consolidar a Buenos Aires** como un centro de discusión estratégica sobre energía en Iberoamérica, facilitando el intercambio de conocimiento entre gobiernos, empresas y especialistas.

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

 11 3124 0608

MetroGAS obtuvo el Premio Nacional a la Calidad 2025



MetroGAS fue distinguida con el **Premio Nacional a la Calidad 2025**, uno de los máximos reconocimientos a la excelencia en gestión en el país.

El galardón destaca el desempeño integral de la compañía en áreas clave como **liderazgo, orientación al usuario, mejora continua, innovación y resultados sostenibles.**

Según se informó, la evaluación consideró la implementación de sistemas de gestión alineados con estándares de calidad, la eficiencia operativa y el compromiso con la seguridad y la confiabilidad del servicio. En ese marco, **MetroGAS** sobresalió por sus procesos de mejora permanente, la **capacitación de su personal y la incorporación de tecnología** para optimizar la atención y la operación de la red.

Desde la empresa señalaron que el reconocimiento es el resultado de una estrategia sostenida enfocada en el usuario, con **inversiones orientadas a modernizar la infraestructura, fortalecer la cultura organizacional** y promover **prácticas responsables en términos ambientales** y sociales. Asimismo, remarcaron el trabajo articulado de los **equipos técnicos y administrativos como un factor clave** para alcanzar este logro.



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

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

CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS, EQUIPAMIENTO Y RECINTOS. ENSAYOS Y CAPACITACIÓN



El Premio Nacional a la Calidad tiene como objetivo promover la competitividad y la excelencia en organizaciones públicas y privadas, impulsando modelos de gestión que generen valor y confianza en la sociedad. En ese contexto, la distinción obtenida por MetroGAS **refuerza su posicionamiento como una de las principales empresas de servicios públicos del país** y consolida su compromiso con la calidad y la mejora continua.



Sebastián Mazzucchelli - CEO de MetroGAS

20 AÑOS DE
experiencia
avalan nuestra gestión

CONTEGAS 

Consultores en Energía
Gas - Combustibles - Biocombustibles

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



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



54 9 11 6586 7555

EZ

Estudio Zona

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

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



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

Productividad en jaque: cuántos litros necesita vender hoy una estación para sostener su estructura



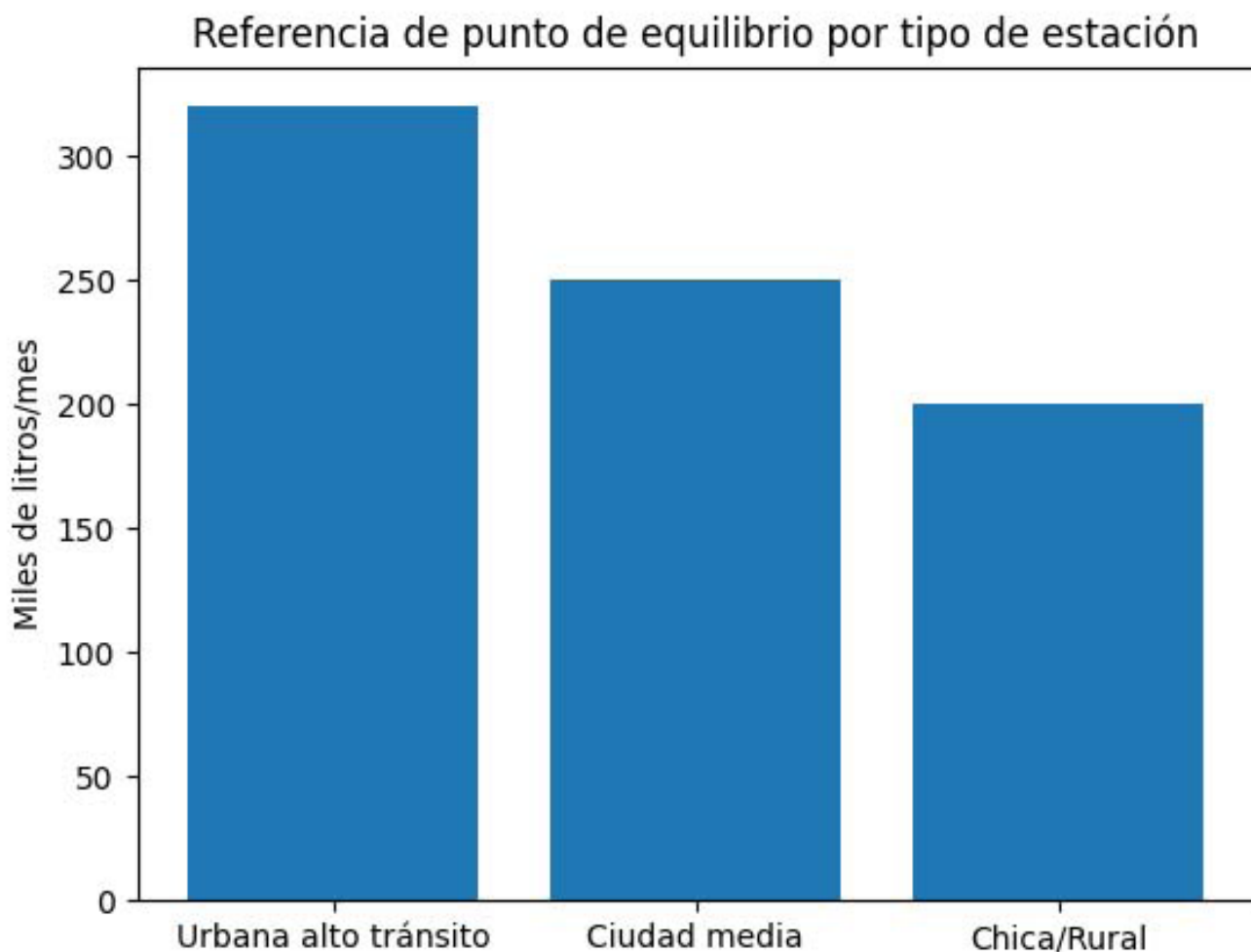
El indicador silencioso que redefine
el negocio expendedor en todo el país

Durante mucho tiempo, la rentabilidad de una estación de servicio se analizó casi exclusivamente desde el **precio del combustible**. Sin embargo, en el contexto actual, con márgenes ajustados y costos en alza, el foco se desplazó hacia otro indicador clave: **la productividad medida en volumen de venta**.

Hoy, más que nunca, la pregunta central para el operador es concreta y directa:

¿Cuántos litros necesito vender para sostener mi estructura y no perder dinero?

Referencias sectoriales indican que el punto de equilibrio operativo se ubica hoy entre 250.000 y 300.000 litros mensuales, con variaciones según ubicación y estructura.



Elaboración propia en base a referencias de cámaras empresarias y asociaciones de expendedores (2025–2026).

Un umbral que se corre hacia arriba

De acuerdo con referencias recientes del sector empresario, **una estación de servicio promedio necesita vender entre 250.000 y 300.000 litros mensuales** para cubrir sus costos operativos básicos y alcanzar el punto de equilibrio.

Este rango surge de relevamientos y estimaciones difundidas por cámaras empresarias y asociaciones provinciales de expendedores, y se repite —con matices— en distintas regiones del país. La cifra no es uniforme, pero funciona como **umbral orientativo**: por debajo de esos niveles, la rentabilidad se vuelve frágil.

¿Cuántos litros necesita vender una estación para no perder dinero?

Referencias sectoriales indican que el punto de equilibrio operativo se ubica hoy entre **250.000 y 300.000 litros** mensuales, con variaciones según ubicación y estructura.

Elaboración propia en base a referencias de cámaras empresarias y asociaciones de expendedores (2025–2026).

El peso de los costos fijos

El principal factor que explica este aumento del punto de equilibrio es la **estructura de costos**, particularmente los **costos laborales**.

En una estación típica, los salarios y cargas sociales representan **entre el 55% y el 60% de los costos operativos totales**. A diferencia de otras variables, este rubro tiene una rigidez significativa: turnos rotativos, dotaciones mínimas, operación extendida y exigencias de seguridad limitan la posibilidad de ajustes.

A esto se suman:

- Energía eléctrica y servicios.
- Seguridad privada.
- Comisiones por medios de pago.

- Tasas municipales y tributos locales.
- Mantenimiento e inversiones obligatorias.

Dónde se va el dinero: la estructura de costos del negocio expendedor

Los costos laborales concentran más de la mitad del gasto operativo total, limitando la capacidad de ajuste ante márgenes reducidos.



Productividad: litros por empleado

En este contexto, **el indicador “litros vendidos por empleado” se volvió central** para evaluar la viabilidad del negocio. No se trata solo de vender más, sino de entender si el volumen acompaña a la estructura.

Cada actualización salarial eleva automáticamente el volumen necesario para cubrir un puesto de trabajo. Así, incluso estaciones con buena ubicación o tráfico sostenido pueden enfrentar dificultades si

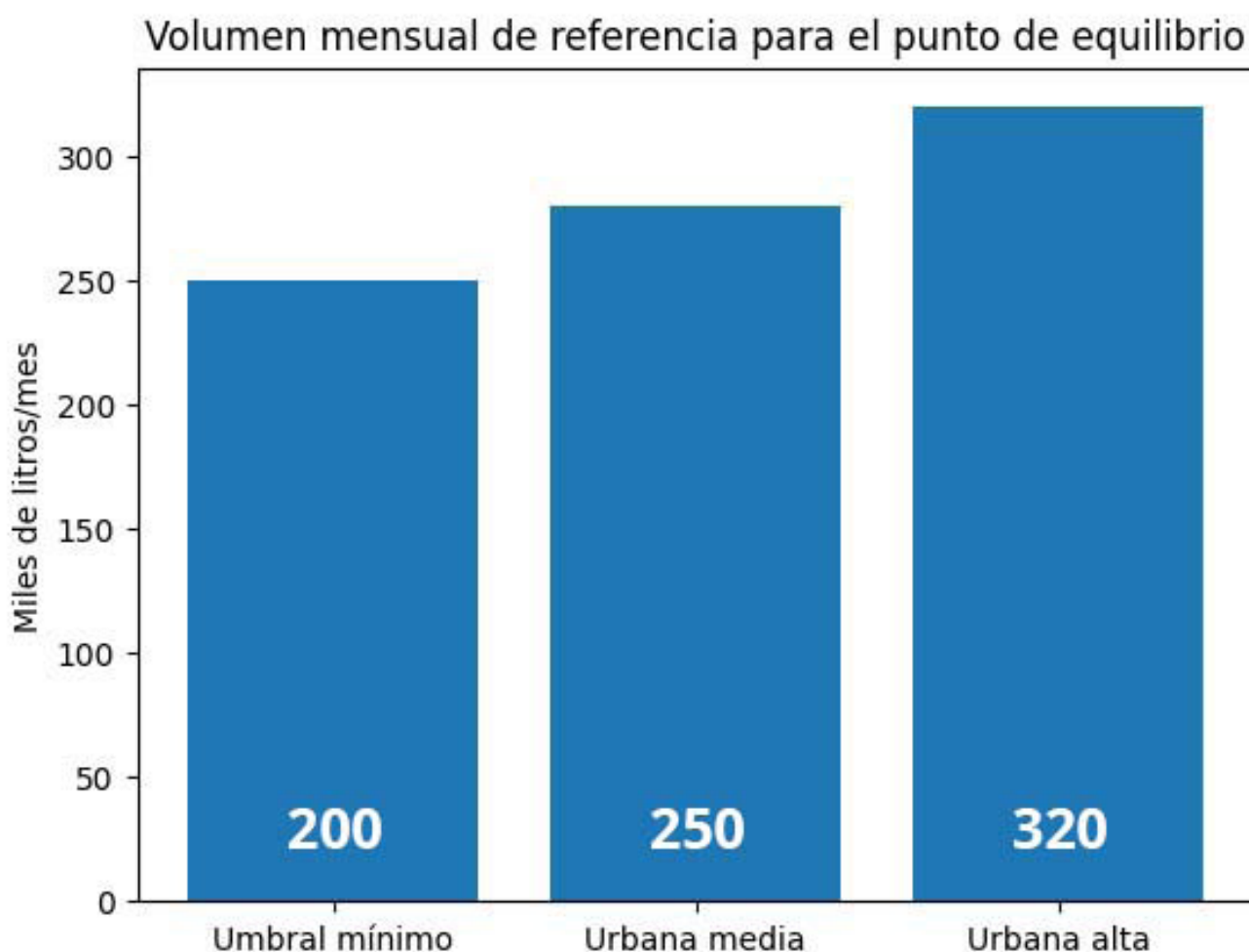
la relación entre dotación y ventas se desbalancea.

Este fenómeno impacta con mayor fuerza en:

- Estaciones de bajo o mediano volumen.
- Localidades con demanda estacional.
- Negocios con horarios extendidos y escaso flujo nocturno.

No todas las estaciones juegan el mismo partido

El mismo esquema de costos impacta de forma desigual según el volumen potencial de cada estación, generando mayores tensiones en localidades de menor escala.



Diferencias regionales: no todas las estaciones juegan el mismo partido

Si bien el umbral de **250.000 litros** funciona como referencia general, **las realidades regionales son muy distintas.**

En grandes centros urbanos, los costos suelen ser más altos, pero el volumen potencial también. En localidades más pequeñas, la estructura no escala hacia abajo con la misma facilidad que las ventas, lo que tensiona la ecuación económica.

El shop y los servicios como complemento, no reemplazo

Ante este escenario, el **shop y los servicios complementarios** cumplen un rol cada vez más relevante para amortiguar costos fijos. Sin embargo, el consenso sectorial es claro: **el combustible sigue siendo el ancla del negocio.**

Sin volumen en surtidor, no hay estructura que cierre, aun con un buen desempeño comercial en tienda.

Medir para decidir

La discusión que empieza a instalarse en el sector ya no es solo salarial o impositiva, sino **productiva**. Horarios, dotaciones, organización del trabajo y tecnología pasan a formar parte del debate estratégico.

En un contexto de márgenes ajustados, **medir productividad dejó de ser un ejercicio contable para convertirse en una herramienta de supervivencia.** El litro sigue siendo el corazón del negocio, pero hoy también marca su límite.

Para destacar

- El punto de equilibrio en litros **augmentó en los últimos años.**
- Los costos laborales explican gran parte del fenómeno.
- La productividad es hoy un indicador clave para la toma de decisiones.
- La realidad varía por región, tamaño y mix de productos.

Estadísticas

ESTACIONES BLANCAS

Enero 2026

Provincia	Tipo Boca de Expendio		Total
	Líquido	Dual	
Buenos Aires	176	72	248
Caba	6	3	9
Catamarca	3	3	6
Chaco	19		19
Chubut	22		22
Córdoba	119	41	160
Corrientes	30		30
Entre Ríos	67	12	79
Formosa	10		10
Jujuy	5	6	11
La Pampa	59	2	61
La Rioja	9		9
Mendoza	16	17	33
Misiones	9		9
Neuquén	6		6
Río Negro	11	2	13
Salta	9	4	13
San Juan	11	5	16
San Luis	6	8	14
Santa Cruz	3		3
Santa Fe	172	25	197
Santiago del Este	13	8	21
Tierra del Fuego	1		1
Tucumán	8	16	24
TOTAL	790	224	1014

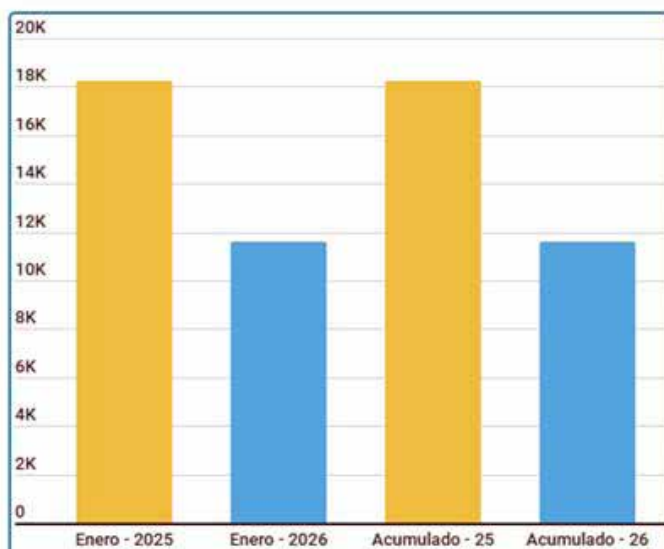
Fuente: Secretaría de Energía

ADEFA				
Asociación de fábrica de automotores				
Ventas a Concesionarios				
Período	2025	2026	Dif. Absoluta	Dif. Relativa
Enero	34,089	34,333	244	0.7%
Febrero	45,617			
Marzo	47,915			
Abril	52,621			
Mayo	58,952			
Junio	59,807			
Julio	50,186			
Agosto	51,766			
Septiembre	54,267			
Octubre	44,801			
Noviembre	35,249			
Diciembre	51,355			
TOTAL	586,625	34,333		

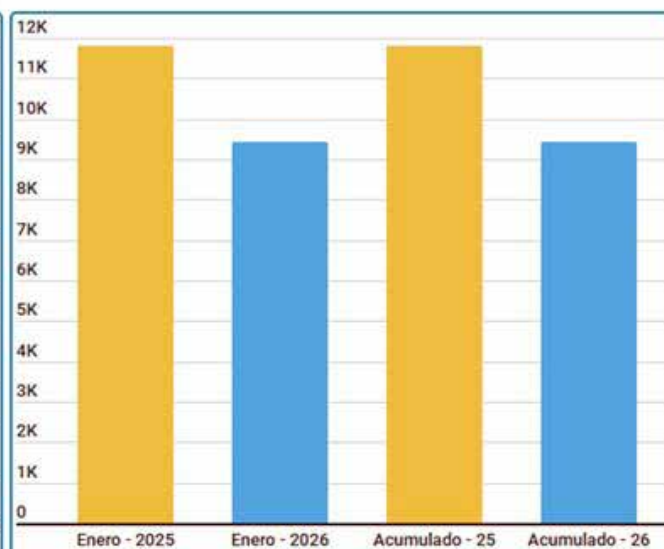
ADEFA PRODUCCIÓN 2025/26 POR SEGMENTO

	ene-25	ene-26	Var. %	Acumulado 2025	Acumulado 2026	Var. %
Automóviles	18,266	11,581	-36.60%	18,266	11,581	-36.60%
Utilitarios	11,792	9,417	-20.10%	11,792	9,417	-20.10%
Total	30,058	20,998	-30.40%	30,058	20,998	-3.10%

Automóviles



Utilitarios

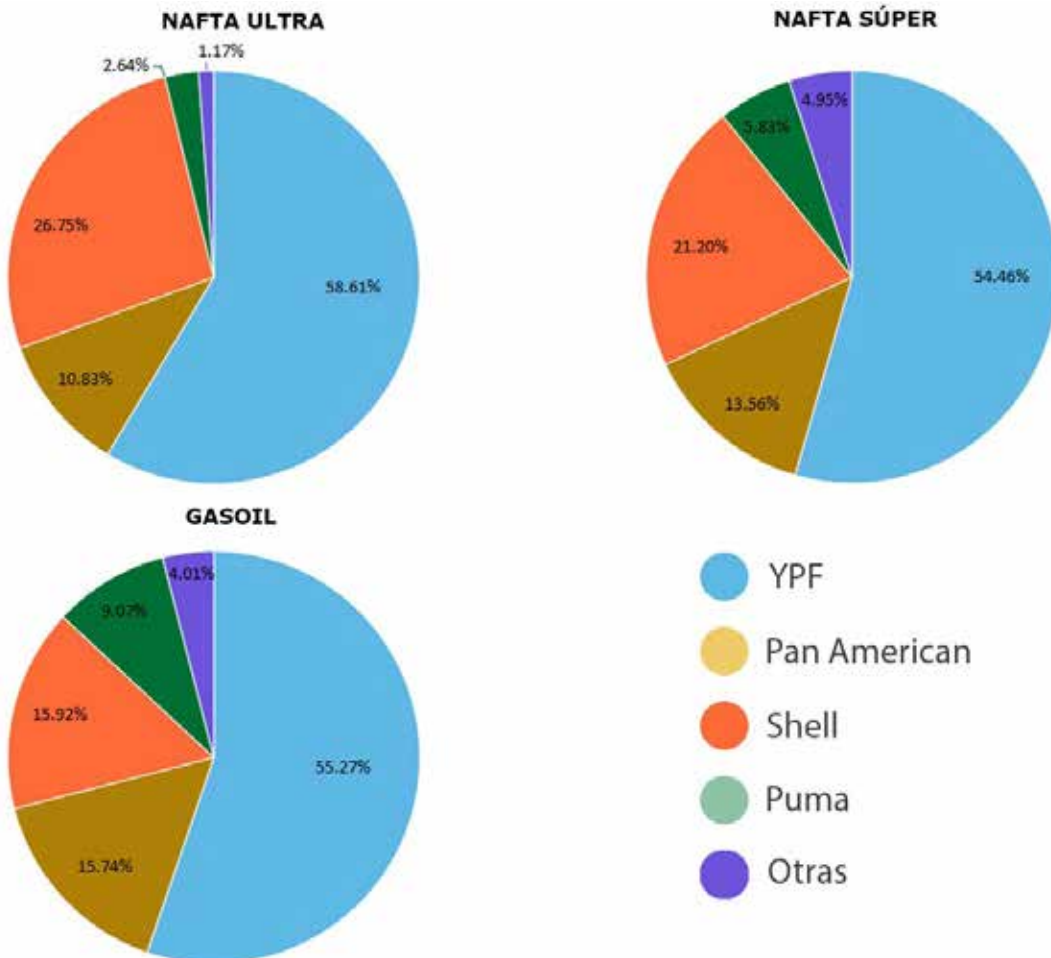


VENTAS al MERCADO de COMBUSTIBLES LIQUIDOS			
Año 2025			
Metros cúbicos			
Mes	Gas Oil	Nafta Grado 2 (Súper)	Nafta Grado 3 (Ultra)
Diciembre - 24	635392	642374	218089
Enero - 25	587979	616864	217369
Febrero - 25	552982	569906	198640
Marzo - 25	598305	612389	209730
Abril - 25	593170	577552	195092
Mayo - 25	626695	593384	202142
Junio - 25	609060	566717	195684
Julio - 25	635471	597198	215198
Agosto - 25	619413	591733	209203
Septiembre - 25	589063	583318	204456
Octubre - 25	610639	619302	216456
Noviembre - 25	1185632	611819	215157
Diciembre - 25	1263979	674257	245949

Fuente: Secretaría de Energía

Ventas de combustibles líquidos al mercado por petrolera

Fuente: Secretaría de Energía

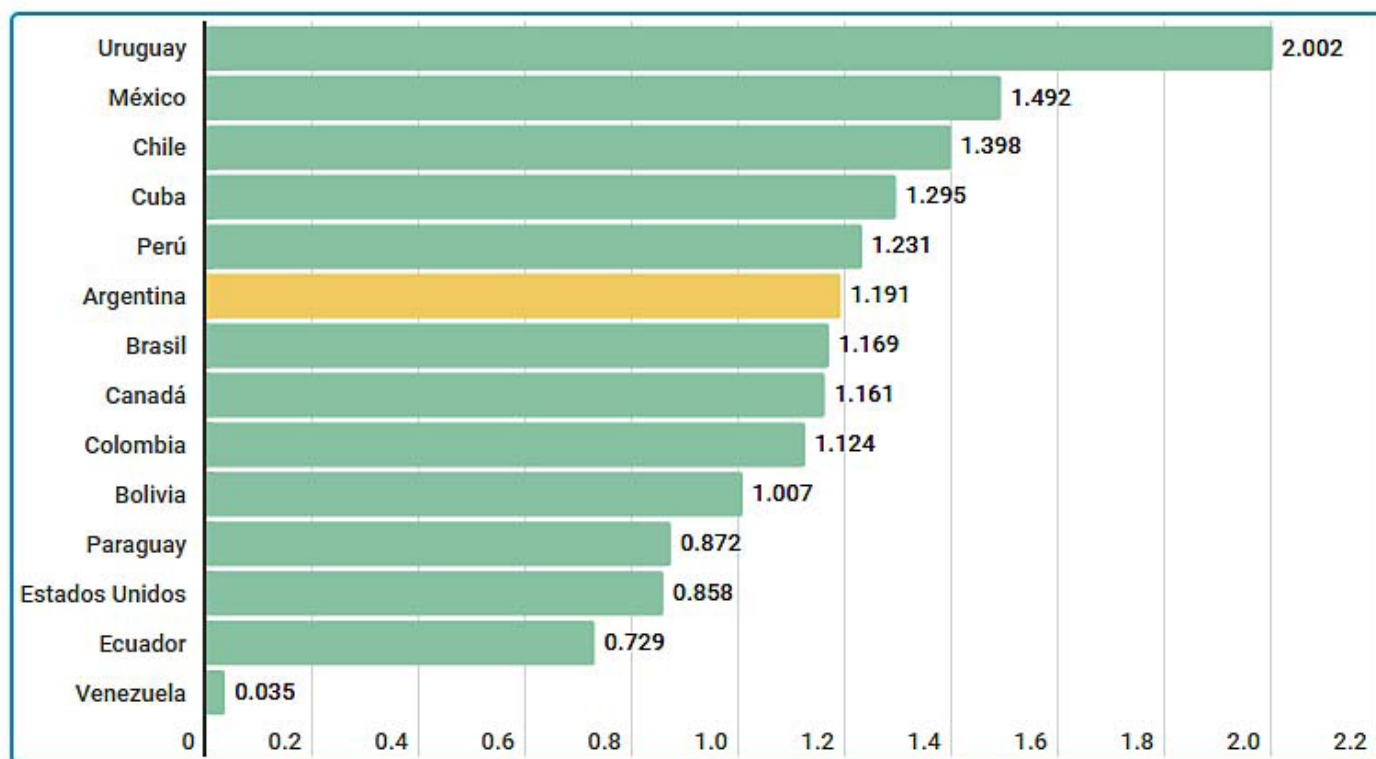


ESTACIONES DE SERVICIO POR BANDERA

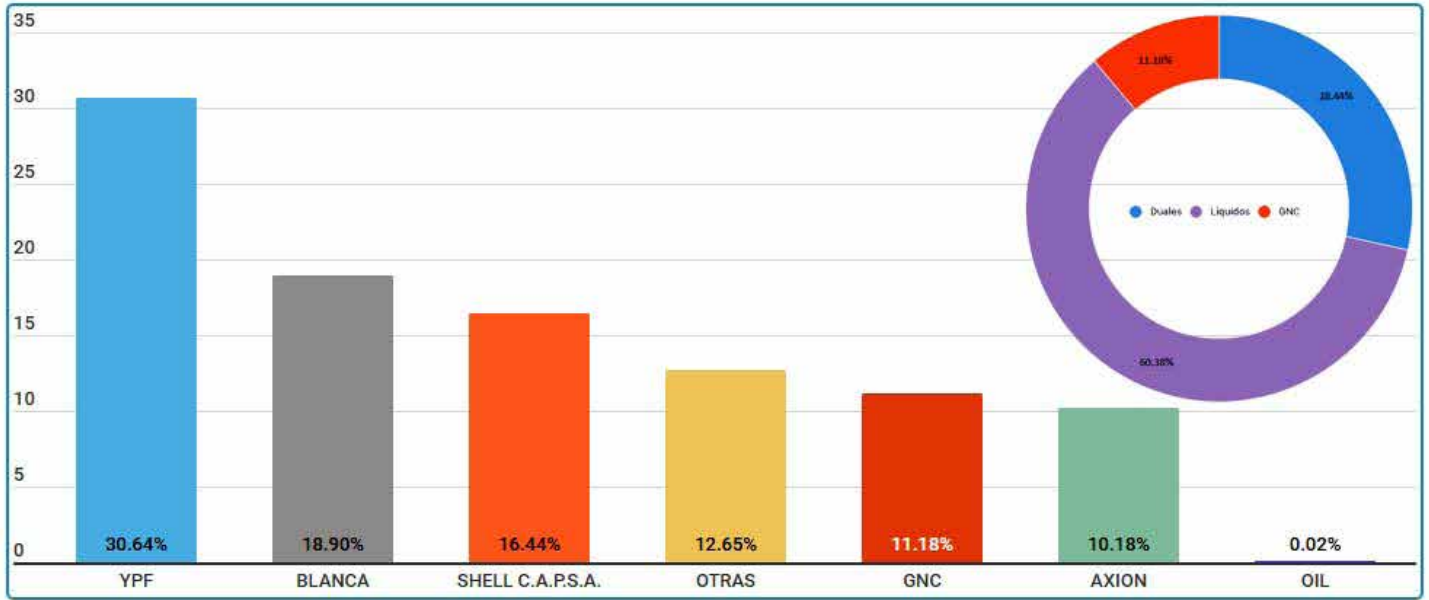
PROVINCIA	BANDERA											TOTALES
	AXION	BLANCA	DAPSA S.A.	GNC	GULF	OIL	PUMA	REFINOR	SHELL	YPF	VOY	
Bueno Aires	215	248	45	223	36		177		380	551	13	1888
Capital Federal	30	9	1	54	2		8		57	73	1	235
Catamarca	6	6	1	2			1	2	4	16		38
Chaco	12	19	8		1		4	2	22	33	1	102
Chubut	20	22		1			7			37		87
Córdoba	58	160	17	70	14		28		116	193	3	659
Corrientes	8	30	5	1			10		27	35		116
Entre Ríos	24	79	6	32	5		21		43	56	1	267
Formosa	6	10	3						7	17		43
Jujuy	3	11		21			1	5	6	21		68
La Pampa	5	61		2			8		10	24	5	115
La Rioja	4	9	3					8	5	17		46
Mendoza	9	33	19	56	2	1	2		19	90		231
Misiones	19	9	4						25	49		106
Neuquén	8	6		10			8		8	43	1	84
Río Negro	15	13		5			21		6	47	5	112
Salta	5	13		19				14	7	49		107
San Juan	5	16	1	11	3		5		7	32	1	81
San Luis	10	14	2	7	2		1		6	29		71
Santa Cruz	14	3								29		46
Santa Fe	50	197	24	42	15		34		87	124	3	576
Santiago del Estero	14	21	5	14	2		7	7	17	25		112
Tierra del Fuego	2	1		1						11		15
Tucumán	4	24	2	29	1			34	23	43	1	161
Totales	546	1014	146	600	83	1	343	72	882	1644	35	5366

Fuente: Secretaría de Energía - Tipo de negocio: Estación de Servicios - Canal de Comercialización: Al público - AÑO 2025

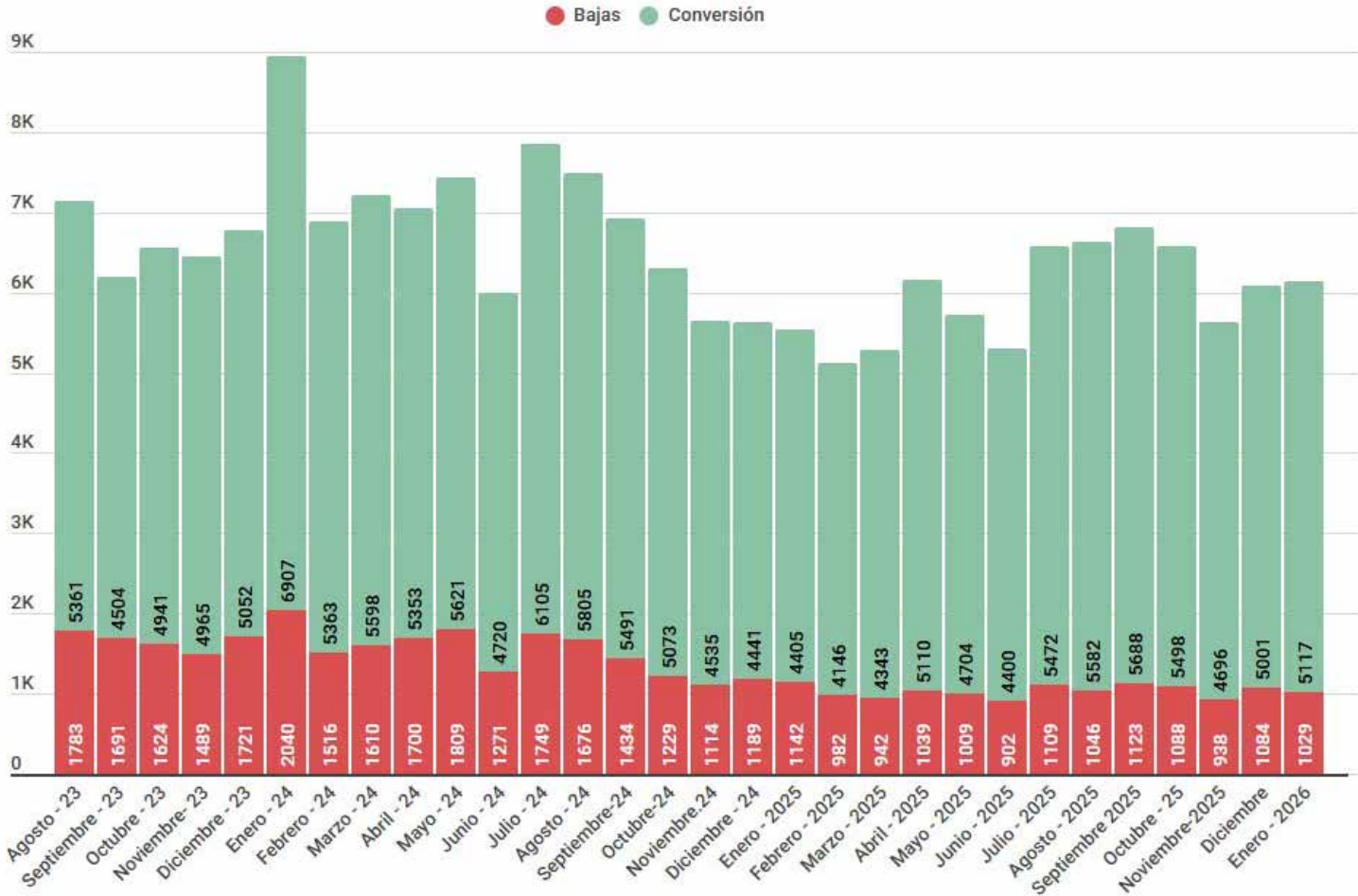
Litro de nafta a precio dólar



Estaciones de servicio por bandera



Relación Bajas - Conversiones



SUJETOS del SISTEMA de GNC

Enero 2026

Provincia	Vehiculos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	680283	893	64	23	393
Capital Federal	41117	95	10	4	44
Catamarca	8370	18	1	1	3
Chaco	281				
Chubut	759	1			1
Córdoba	241385	337	30	16	141
Corrientes	681	1			
Entre Ríos	32919	64	4	3	46
Formosa	124				
Jujuy	20667	39	4	3	12
La Pampa	2166	14	1	1	3
La Rioja	2515	10	1	1	2
Mendoza	96071	152	9	6	96
Misiones	190				
Neuquén	1426	9	1		1
Río Negro	4165	21			8
S. del Estero	15524	47	4	2	10
Salta	35674	59	4	3	13
San Juan	28236	46	2	2	16
San Luis	30548	31	3	3	11
Santa Cruz	227				
Santa Fe	117911	141	20	9	88
T. del Fuego	417	1			1
Tucumán	56198	105	5	5	18
Total País	1417854	2084	163	82	907

PECs: Productores de Equipos Completos

CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros

TdM: Talleres de Montaje

OPERACIONES de VEHICULOS a GNC

2025/2026

Mes	Bajas	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
feb-25	982	4146	13568	79749	25144
mar-25	942	4343	13379	87070	24314
abr-25	1039	5110	14389	97399	25014
may-25	1008	4704	12921	92658	22642
jun-25	902	4400	14805	87363	25682
jul-25	1109	5472	19544	104708	34047
ago-25	1046	5582	16366	97448	28897
sep-25	1123	5688	16741	98989	30753
oct-25	1088	5498	17285	102813	32351
nov-25	938	4696	14082	82825	26037
dic-25	1084	5001	17324	110419	32686
ene-26	1029	5117	16032	86082	29110

Fuente: ENARGAS

Tres cocineros y un huevo frito

Hay **tres cocineros** en un hotel; el primero llama al segundo y le dice: *"Atiéndeme ese huevo frito; debe ser así: no muy pasado, regular sal, sin vinagre"*; pero a este segundo viene su mujer a decir que le han robado la cartera, por lo que se dirige al tercero: *"Por favor, atiéndeme este huevo frito que me encargó Nicolás y deber ser así y así"* y parte a ver cómo le habían robado a su mujer.

Como el primer cocinero no llega, el huevo está hecho y no se sabe a quién servirlo; se le encarga entonces al mensajero llevarlo al mozo que lo pidió, previa averiguación del caso; pero el mozo no aparece y el huevo en tanto se enfría y marchita. Después de molestar con preguntas a todos los clientes del hotel se da con el que había pedido el huevo frito. El cliente mira detenidamente, saborea, compara con sus recuerdos y dice que **en su vida ha comido un huevo frito más delicioso, más perfectamente hecho.**

Como el gran jefe de fiscalización de los procedimientos culinarios llega a saber todo lo que había pasado y conoce los encomios, resuelve: **cambiar el nombre del hotel** (pues el cliente se había retirado haciéndole gran propaganda) llamándolo Hotel de los 3 Cocineros y 1 Huevo Frito, y **estatuye en las reglas culinarias** que todo huevo frito debe ser en una tercera parte trabajado por un diferente cocinero.

Macedonio Fernández
Buenos Aires 1874–1952





LOSI Y CIA

SOLUCIONES INTEGRALES PARA ESTACIONES DE SERVICIO

65 AÑOS ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA PETROLERA

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

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



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.



● Acoplamientos rápidos y Válvulas esféricas



● Surtidores



● Filtros



● Carroteles



● 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



11-4442-0112 - 4622-2853 / 5003



6826-5371

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

www.kefrenargentinasrl.com.ar

