

Stylo Camión para Minería en Argentina

Servicios comerciales y de vinculación para la cadena de abastecimiento minera

Conectamos las necesidades de empresas mineras y sus contratistas con el ecosistema del transporte: cargas, vehículos, choferes, formación y comunicación especializada.

Nuestra propuesta reúne la comunidad y los canales de Stylo Camión con gestión comercial y consultoría. Cada necesidad se convierte en una solicitud clara, una búsqueda dirigida y un registro de alternativas para que su empresa pueda decidir.

Valor para su empresa

- Abastecimiento con mejores especificaciones y alternativas comparables de transporte.
- Búsqueda de unidades y choferes ajustada al corredor, al equipo y a los requisitos de faena.
- Formación práctica para operadores y visibilidad comercial para proveedores de la minería.
- Un interlocutor comercial y entregables definidos para seguir cada gestión.

Una forma concreta de comenzar

Proponemos un piloto de 30 días sobre una necesidad prioritaria: abastecer un corredor, buscar una unidad, convocar choferes o activar la presencia de un proveedor. Al cierre entregamos resultados, restricciones detectadas y una propuesta de continuidad.

Dirigido a operadoras mineras, contratistas de obra y mantenimiento, transportistas mineros y proveedores de equipos, repuestos e insumos.

Lic. Francisco Spoturno

Paraná, Entre Ríos · Argentina

stylocamion.com

Capacidades que se convierten en servicios

SC aporta una base de vinculación dentro del transporte y capacidades comerciales, técnicas y editoriales. La especialización minera se configura según el proyecto y los criterios de contratación del cliente.

Capacidad de SC	Aplicación para minería	Entregable comercial
Comunidad	Convocatorias dirigidas a transportistas, choferes y proveedores.	Contactos interesados y registro de respuestas.
Cargas	Difusión de necesidades de abastecimiento y búsqueda de transporte.	Solicitud estructurada y alternativas recibidas.
Ventas	Compra, venta y renovación de unidades para contratistas mineros.	Publicación y comparación comercial de opciones.
Choferes	Convocatoria de conductores por equipo, corredor y régimen de trabajo.	Postulaciones organizadas según requisitos.
Academia	Refuerzo técnico para operadores y personal de mantenimiento.	Ruta de lecciones, fichas y evaluaciones.
Contenidos	Presentación de proveedores y capacidades para compradores mineros.	Piezas, entrevistas y reporte de consultas.
Consultoría	Definición de necesidades de flota y análisis comercial de alternativas.	Diagnóstico y plan de acciones priorizadas.

La base existente

Academia publica cursos audiovisuales con fichas, evaluaciones y fuentes. Biblioteca reúne documentación técnica y orientación. Los canales de medios y la consultora ofrecen contenidos, presencia de marca y asesoramiento para comprar, vender, tasar o renovar unidades. [1-3]

Cómo se activa la oferta minera

SC gestiona el relevamiento, la convocatoria, la organización de respuestas y el seguimiento comercial. Cargas, Ventas y Choferes actúan como canales de vinculación, con disponibilidad confirmada para cada gestión. El cliente conserva la decisión de contratación y la aprobación de ingreso a faena.

Los reportes del servicio se elaboran con registros de gestión. Integraciones con sistemas del cliente, seguimiento en tiempo real y automatizaciones se presupuestan y validan por separado.

Vinculación logística para minería

Convertimos un requerimiento de transporte en una búsqueda que los proveedores puedan evaluar y cotizar. El servicio combina Cargas, comunidad y seguimiento comercial de SC.

Necesidades que atendemos

Abastecimiento de repuestos, materiales y equipos a bases operativas o puntos de transferencia; refuerzo de capacidad durante obras o mantenimiento; y búsqueda de retornos compatibles. El ingreso al yacimiento se trata como un tramo con condiciones propias.

La gestión de cada solicitud

- Relevar origen, destino, fecha, tipo de carga, peso, dimensiones, embalaje y medios de carga y descarga.
- Definir equipo requerido, ventanas de recepción, condiciones del camino y exigencias del proyecto.
- Dirigir la convocatoria a perfiles pertinentes y reunir sus respuestas, disponibilidad y cotizaciones.
- Presentar una comparación con precio, alcance, vigencia, exclusiones y documentación pendiente.
- Registrar la decisión del cliente y los hitos que informen el proveedor y la empresa.

Qué recibe el cliente

Una ficha por requerimiento, un registro de proveedores consultados y una matriz de alternativas. Cada estado distingue solicitud emitida, respuesta recibida, opción aceptada y ejecución informada. Una publicación o una respuesta no equivale a un viaje confirmado.

Ejemplo de aplicación en el NOA

Un proveedor de una operación de litio necesita enviar repuestos desde el centro del país hacia una base en Salta. SC precisa el punto de entrega, convoca transportistas para ese corredor y organiza ofertas. Si existe un tramo posterior a la faena, sus exigencias se cotizan por separado.

Indicadores: tiempo hasta la primera respuesta pertinente, solicitudes con alternativa admisible y viajes confirmados por el cliente. Los retornos solo se analizan cuando existe compatibilidad de carga, equipo y contrato.

Las cargas peligrosas, sobredimensionadas y los traslados especiales requieren operadores habilitados y evaluación específica. El servicio de SC es de vinculación comercial; el flete y su ejecución corresponden al transportista contratado.

Flota y choferes para contratistas mineros

Acompañamos la búsqueda de recursos de transporte con criterios definidos antes de iniciar la convocatoria. Esto permite comparar opciones y detectar faltantes antes de contratar.

Búsqueda y renovación de flota

Combinamos Ventas con asesoramiento comercial para comprar o vender camiones y equipos utilizados en abastecimiento, obra y servicios mineros. El relevamiento contempla carga, configuración, recorrido, exigencias del cliente y presupuesto.

Entregamos una ficha de necesidad, publicaciones acordadas, opciones recibidas y una comparación de precio, condición declarada, antecedentes disponibles y costos relevantes. Para renovación, organizamos la estrategia de venta de las unidades salientes y la búsqueda de reemplazos.

La inspección mecánica, la revisión documental de la unidad y la aprobación técnica para su uso en faena se coordinan con los profesionales que el cliente designe o contrate. La selección del equipo requiere considerar la aplicación exacta y la documentación del fabricante.

Convocatoria de choferes

Choferes y la comunidad de SC permiten difundir búsquedas de conductores para transportistas y contratistas mineros. Definimos ubicación, tipo de equipo, experiencia requerida, régimen de turnos, condiciones laborales y documentación solicitada.

- Crear el perfil de búsqueda y difundir la vacante en los canales acordados.
- Organizar las postulaciones por experiencia declarada, ubicación y disponibilidad.
- Entregar al empleador los perfiles interesados y señalar documentación aportada y pendiente.

El empleador realiza entrevistas, valida licencias y antecedentes, determina aptitud y completa la inducción. La experiencia minera se presenta como declarada o comprobada según la evidencia aportada; no se presume por pertenecer a la comunidad.

Ejemplo de aplicación en Patagonia

Un transportista que abastece una operación de oro y plata necesita conductores para semirremolque. SC difunde el perfil y reúne postulaciones según equipo, residencia y turnos. La empresa evalúa a los candidatos y conserva la decisión de incorporación.

Indicadores: consultas pertinentes por unidad, opciones que cumplen la ficha, postulaciones compatibles y entrevistas confirmadas. La cantidad de publicaciones se contrata; ventas e incorporaciones dependen de la evaluación y decisión de las partes.

Formación y comunicación para minería

La oferta combina formación técnica aplicada al transporte y contenidos que presentan capacidades de proveedores ante la cadena minera. Cada programa se adapta al público y al uso previsto.

Academia aplicada a la operación

Las lecciones existentes de SC permiten reforzar criterios sobre refrigeración, lubricación, electricidad, neumáticos, aire comprimido y diagnóstico inicial. También hay contenidos de economía de operación, como kilómetros vacíos. [1]

Para una empresa minera o su contratista seleccionamos una ruta de aprendizaje, fichas prácticas y una evaluación breve. La entrega incluye un registro de participantes y resultados cuando se acuerda su captura. El formato descargable puede apoyar el acceso en zonas con conectividad limitada.

Los módulos específicos sobre caminos de mina, circulación en faena, fatiga, altura o procedimientos del proyecto se ofrecen como desarrollo a medida, con revisión de especialistas y aprobación del área de seguridad del cliente.

La capacitación complementa la inducción y los procedimientos de la empresa. La constancia de participación no acredita por sí sola habilitación para conducir o ingresar a faena.

Comunicación comercial de proveedores mineros

Presentamos los servicios de transportistas, talleres, fabricantes y proveedores mediante notas, entrevistas y piezas breves en los canales de SC. El contenido explica qué ofrece la empresa, dónde puede atender y qué evidencia respalda sus capacidades. [2]

- Ficha de proveedor con especialidad, cobertura declarada, equipos, servicios y contacto comercial.
- Nota o entrevista que muestre una solución concreta para abastecimiento o mantenimiento minero.
- Piezas para redes y difusión en comunidades pertinentes, con llamados a consulta.
- Reporte de publicaciones y contactos recibidos, con origen identificable cuando el canal lo permita.

Las campañas alcanzan a la comunidad del transporte. La llegada a compradores mineros se trabaja mediante selección de temas, corredores y públicos; no se presume que toda la audiencia de SC pertenezca a minería.

Indicadores: participantes que completan la ruta, resultados de evaluación, publicaciones ejecutadas y consultas comerciales pertinentes. Las métricas de alcance se informan con su fuente y período.

Consultoría y foco territorial

La consultoría convierte información de flota y abastecimiento en decisiones comerciales. Empezamos con una necesidad delimitada y los datos que la empresa puede aportar.

Diagnóstico de transporte y flota

Relevamos unidades, recorridos, frecuencias, tiempos de espera, kilómetros vacíos y necesidades de compra o renovación. Organizamos supuestos de costos y comparamos alternativas con los responsables de la operación. La experiencia de SC en vehículos pesados es la base del asesoramiento comercial. [3]

Entregamos un diagnóstico breve, una matriz de alternativas y un plan de acciones con responsables sugeridos, datos faltantes y prioridades. Los estudios de ingeniería, inspecciones, ensayos y evaluaciones de seguridad requieren especialistas dentro de un alcance adicional.

Dónde orientar el primer servicio

Los estudios públicos distinguen necesidades de infraestructura y transporte en el NOA, Cuyo, Patagonia y el centro del país. SC propone usar ese contexto para elegir corredores y actores concretos, confirmando las condiciones de cada proyecto antes de ofrecer cobertura. [4]

Foco de vinculación	Aplicación comercial propuesta
Litio en Jujuy, Salta y Catamarca	Abastecimiento de bases y plantas, transporte de equipos y refuerzo de proveedores por corredor.
Cobre y oro en Cuyo	Búsqueda de transporte para obra y mantenimiento, renovación de flota y convocatorias de personal.
Oro y plata en Patagonia	Abastecimiento de larga distancia, alternativas de flota y choferes según turnos.
Minerales industriales y canteras	Transporte convencional, disponibilidad de unidades y análisis de ciclos de operación.
Proveedores del centro del país	Vinculación de fabricantes, talleres y transportistas con demandas de proyectos mineros.

Desarrollo de proveedores

El desarrollo de proveedores locales forma parte de la cadena de valor minera y de sus distintas etapas. [5] SC puede ordenar fichas de capacidades y acercar consultas, complementando los registros y procesos de compras de cada empresa.

La pertenencia a una comunidad o registro no equivale a homologación. La evaluación técnica y documental, los requisitos provinciales y la aprobación de proveedores se mantienen en el proceso del cliente. [6]

Casos de uso en la cadena minera

Los siguientes escenarios ilustran cómo aplicar la oferta. Son ejemplos comerciales de trabajo, sin atribución a empresas ni resultados de contratos ejecutados.

Abastecimiento recurrente de una planta de litio

Una empresa necesita organizar envíos de repuestos y materiales hacia una base del NOA. SC agrupa los requerimientos, define ventanas de entrega y convoca transportistas por corredor. Cargas y comunidad sostienen la difusión; la consultoría ayuda a comparar frecuencia y consolidación.

Salida del servicio: fichas de envío, alternativas recibidas y registro de decisiones. Se mide cobertura de solicitudes y tiempo de respuesta. La aceptación del transporte y el acceso a planta corresponden al cliente.

Movilización para una obra de cobre

Un contratista requiere camiones y equipos para una etapa de construcción en Cuyo. SC releva las unidades necesarias, activa búsquedas en Ventas y convoca proveedores de transporte. Los traslados especiales se derivan a operadores que acrediten capacidad y habilitaciones.

Salida del servicio: comparación comercial de unidades y transporte, con antecedentes recibidos y verificaciones pendientes. Se mide disponibilidad declarada y opciones admitidas por el contratista.

Incorporación de conductores para una operación metalífera

Un transportista necesita cubrir turnos para abastecer una operación de oro o plata en Patagonia. SC publica la convocatoria en Choferes y comunidad, organiza postulaciones y propone una ruta de Academia para refuerzo técnico posterior a la selección.

Salida del servicio: perfiles interesados, agenda de entrevistas confirmadas y material de formación acordado. Se miden postulaciones compatibles y participación en la ruta de aprendizaje.

Presentación de un proveedor ante la cadena minera

Un taller o fabricante quiere ofrecer su capacidad de mantenimiento o provisión de equipos. SC prepara su ficha, produce una entrevista y difunde contenidos que explican alcance, ubicación y tiempos declarados de atención.

Salida del servicio: piezas publicadas y registro de consultas. Se mide el interés comercial pertinente; el servicio no garantiza adjudicación ni alta en registros de proveedores.

Paquetes comerciales

Los paquetes fijan un alcance de trabajo. Las cantidades son límites de gestión o producción, no garantías de respuestas, fletes, ventas o contrataciones. La inversión se cotiza según necesidad y recursos comprometidos.

Alcance	Presencia Minera	Conexión Operativa	Alianza Minera
Cliente principal	Proveedor que busca visibilidad	Transportista o contratista	Operadora o contratista con varias necesidades
Ciclo inicial	Campaña de 30 días	90 días con gestión mensual	90 días con gestión mensual
Cobertura de trabajo	1 oferta y 1 público definido	1 proyecto y 1 corredor	1 proyecto y hasta 3 corredores
Solicitudes de transporte	Opcional	Hasta 8 por mes	Hasta 20 por mes
Convocatorias de choferes	Opcional	Hasta 2 por mes	Hasta 4 por mes
Unidades en Ventas	Opcional	Hasta 2 por mes	Hasta 4 por mes
Contenido comercial	1 ficha y 4 piezas por campaña	2 piezas por mes	4 piezas por mes
Academia	Adicional a pedido	1 ruta con hasta 3 lecciones existentes por ciclo	1 ruta y 1 microlección a medida por ciclo
Consultoría	Relevamiento comercial inicial	1 diagnóstico inicial de corredor o flota	1 diagnóstico y plan de acciones inicial
Seguimiento	1 reporte de cierre	1 reporte y 1 reunión por mes	2 reportes y 2 reuniones por mes
Modalidad de inversión	Honorario fijo por campaña	Abono mensual	Abono mensual más desarrollo a medida

Consultar inversión. La propuesta económica identifica honorarios, moneda, impuestos, vigencia y forma de pago. El alcance definitivo y la fecha de inicio se establecen en el presupuesto aceptado.

Cada solicitud de transporte corresponde a una necesidad con origen, destino y ventana definidos. Cada convocatoria cubre un perfil laboral; puede incluir varias posiciones equivalentes. Una unidad corresponde a una publicación. Las piezas y sus canales se detallan antes de producirlas.

Fletes, compra o alquiler de unidades, pauta paga, viajes, inspecciones, evaluaciones técnicas y servicios de terceros se cotizan aparte. Las integraciones digitales y el seguimiento automático no están incluidos. Cualquier honorario por resultado debe pactarse expresamente.

Piloto de 30 días y medición

Recomendamos comenzar con un piloto contratado de alcance fijo sobre una sola prioridad. El objetivo es comprobar calidad de información, pertinencia de respuestas y utilidad de los entregables antes de ampliar el servicio.

Semana 1 Relevamiento y definición

Elegimos una necesidad y acordamos responsables, requisitos de admisibilidad, canales, confidencialidad y cantidades de trabajo. Definimos el punto de partida para medir los resultados.

Semana 2 Activación de la búsqueda

Emitimos las solicitudes o contenidos. Registramos fechas, canales, respuestas y requisitos pendientes. Ajustamos el mensaje cuando una condición impide recibir propuestas comparables.

Semana 3 Comparación y seguimiento

Presentamos alternativas o postulaciones y consolidamos consultas. El cliente confirma qué opciones acepta y qué verificaciones técnicas o documentales necesita completar.

Semana 4 Cierre y continuidad

Entregamos actividad ejecutada, resultados, obstáculos y acciones siguientes. La continuidad puede ampliar corredores, incorporar servicios o mantener la prioridad con un abono mensual.

Indicadores que acordamos al inicio

Indicador	Criterio de medición
Respuesta pertinente	Tiempo desde la solicitud completa hasta una respuesta que cumpla los requisitos mínimos acordados.
Cobertura de necesidades	Solicitudes con al menos una alternativa admisible sobre solicitudes completas emitidas.
Conversión comercial	Viajes, entrevistas o reuniones confirmados por el cliente sobre oportunidades pertinentes recibidas.
Formación	Participantes que completan la ruta sobre participantes asignados; resultados de evaluación cuando se capturen.
Producción y difusión	Piezas publicadas sobre piezas contratadas; consultas con origen identificado cuando sea posible.

Las metas se fijan con una línea de base y el volumen disponible. Si el piloto no reúne información suficiente, el informe lo indica. Los ahorros solo se calculan cuando existen costos comparables aportados por el cliente.

Próximos pasos y contacto

Para preparar una propuesta económica necesitamos identificar el proyecto, la necesidad prioritaria y las condiciones de contratación. La primera reunión puede realizarse por videollamada.

Información para cotizar

- Empresa, provincia, etapa del proyecto y responsable de la necesidad.
- Corredor y carga; unidades buscadas; perfil de chofer; o servicio del proveedor a comunicar.
- Frecuencia, fecha requerida, cantidades y requisitos técnicos o de ingreso a faena.
- Objetivo comercial, presupuesto de referencia y áreas que aprobarán el alcance.

Con esa información SC presenta alcance, entregables, calendario y honorarios. Tras la aceptación se designan los interlocutores y se inicia el piloto o paquete elegido.

Responsabilidades del servicio

SC coordina la vinculación y entrega los productos comerciales contratados. La empresa cliente aprueba proveedores, candidatos, contenidos técnicos y decisiones de compra. Los prestadores contratados ejecutan el transporte y demás servicios especializados. Los datos personales y la información del proyecto se comparten con autorización y según el alcance acordado.

Contacto comercial

Lic. Francisco Spoturno

Stylo Camión SAS · Paraná, Entre Ríos · Argentina

WhatsApp +54 9 343 534 3413 · [Iniciar consulta](#)

stylocamion.com

Referencias

- 1 [Stylo Camión Academia](#)
- 2 [Stylo Camión Medios](#)
- 3 [Stylo Camión Consultora](#)
- 4 [Secretaría de Minería Requerimientos de infraestructura febrero 2025](#)
- 5 [INTI Desarrollo de proveedores para minería](#)
- 6 [Registro Federal de Proveedores Mineros](#)

Consulta de referencias públicas: 5 de octubre de 2026. El contexto territorial orienta la oferta; la situación y los requisitos de cada proyecto se confirman al contratar.