

Stylo Camión para Petróleo en Argentina

Servicios comerciales y de vinculación para la cadena petrolera

Conectamos necesidades de abastecimiento, flota y personal de la cadena petrolera con la comunidad, los canales y la experiencia comercial de Stylo Camión. Organizamos requerimientos y alternativas para que cada empresa pueda decidir con información comparable.

El foco es el transporte terrestre de apoyo a bases, instalaciones y contratistas: equipos, repuestos, materiales y recursos para mantenimiento. Cada operación se delimita por corredor, punto de entrega y condiciones del cliente.

Valor para su empresa

- Organizar pedidos y ventanas de recepción para abastecer bases y contratistas.
- Buscar transporte y unidades conforme a la carga, el recorrido y las condiciones de ingreso.
- Convocar choferes con experiencia y disponibilidad acordes al servicio.
- Presentar capacidades de proveedores ante la cadena petrolera con contenidos concretos.

Una forma concreta de comenzar

Proponemos un piloto de 30 días sobre una necesidad prioritaria. Acordamos el alcance, activamos los canales de SC y entregamos un informe de actividad y resultados para decidir la continuidad.

Dirigido a operadoras, empresas de servicios petroleros, contratistas de mantenimiento, transportistas y proveedores.

Lic. Francisco Spoturno

Stylo Camión SAS · Paraná, Entre Ríos

stylocamion.com

Servicios para la cadena petrolera

Combinamos capacidades existentes de SC con un servicio de gestión delimitado por empresa, corredor y necesidad. Las prestaciones específicas se acuerdan al contratar.

Capacidad	Aplicación	Entregable
Comunidad	Convocatorias por corredor y especialidad para abastecer bases petroleras.	Registro de interesados y respuestas.
Cargas	Búsqueda de transporte para repuestos, materiales y equipos.	Ficha de envío y alternativas comerciales.
Ventas	Compra, venta y renovación de unidades de contratistas.	Opciones según aplicación y presupuesto.
Choferes	Búsquedas por equipo, residencia, turnos y experiencia requerida.	Postulaciones organizadas y faltantes.
Academia	Refuerzo técnico para conductores y mantenimiento de flota.	Lecciones, fichas y evaluación acordada.
Contenidos	Presentación de talleres, transportistas y proveedores petroleros.	Piezas, entrevistas y consultas recibidas.
Consultoría	Revisión comercial de flota, corredores y disponibilidad.	Diagnóstico y plan de acciones.

Cómo se implementa

SC releva el pedido, dirige la convocatoria, organiza respuestas y entrega información comercial. Cargas, Ventas y Choferes se utilizan como canales de vinculación, con disponibilidad confirmada para cada gestión. Los reportes se elaboran a partir de registros de trabajo.

Academia ofrece lecciones audiovisuales con fichas y evaluaciones. Medios y Consultora aportan producción de contenidos y asesoramiento para comprar, vender o renovar unidades. [1-3]

La cadena petrolera vincula extracción, transporte, procesamiento y comercialización. [4] SC focaliza esta oferta en los servicios de transporte y abastecimiento que apoyan a sus empresas y contratistas.

Aplicaciones concretas

Estos escenarios muestran cómo utilizar la oferta. Son ejemplos de aplicación, sin atribución a clientes ni resultados de contratos ejecutados.

Repuestos para una base de servicios en Neuquén

Un proveedor debe enviar conjuntos mecánicos desde Santa Fe a una base en Neuquén. SC define bultos, embalaje y recepción, convoca transporte para el corredor y ordena las respuestas.

Entregable: Ficha de envío y comparación de ofertas. Se mide tiempo hasta la primera respuesta pertinente y aceptación del cliente.

Refuerzo de transporte durante mantenimiento

Un contratista necesita capacidad adicional durante una parada programada. SC releva fechas, puntos de recepción, equipos y secuencia de entregas; activa la búsqueda y registra disponibilidades declaradas.

Entregable: Plan de requerimientos y alternativas por ventana. Los medios de izaje y permisos especiales se contratan y validan por separado.

Renovación de flota y convocatoria de conductores

Un transportista de apoyo a operaciones petroleras quiere reemplazar unidades y ampliar su equipo. SC combina Ventas, convocatoria de choferes y asesoramiento comercial.

Entregable: Opciones de compra y venta, perfiles interesados y verificaciones pendientes. La empresa decide la incorporación y habilitación.

Información que define una buena búsqueda

Origen y destino; base o instalación receptora; descripción, peso y dimensiones de la carga; fecha; embalaje; equipo; medios de carga y descarga; condiciones de acceso; documentación y responsable de recepción.

Cada oferta recibida debe distinguir precio, vigencia, disponibilidad declarada, alcance y exclusiones. El cliente confirma qué alternativas admite y qué verificaciones necesita completar.

Gestión formación y desarrollo comercial

La oferta se adapta a los requisitos de la operación y a las responsabilidades de cada parte. La información técnica del cliente guía las búsquedas y los contenidos.

Transporte y flota

Una entrega en una base logística y un ingreso a un yacimiento pueden exigir condiciones diferentes. SC registra ambos tramos y solicita ofertas con alcance, vigencia, tiempos declarados, costos y exclusiones. La prioridad comercial de un pedido no constituye una garantía de atención de emergencias.

Para compra o renovación de unidades, SC releva la aplicación y compara alternativas comerciales. Las inspecciones mecánicas y la revisión documental se coordinan con profesionales designados o contratados por el cliente.

Choferes y Academia

Definimos el perfil de búsqueda, difundimos la vacante y organizamos postulaciones por experiencia declarada, ubicación y disponibilidad. El empleador realiza entrevistas, verifica documentación y determina la aptitud e incorporación.

La ruta inicial puede reunir refrigeración, lubricación, electricidad de 24 V y neumáticos. Los contenidos específicos sobre circulación en instalaciones, fatiga, consignas de seguridad y respuesta ante incidentes se desarrollan con especialistas y aprobación del cliente.

Las lecciones complementan los procedimientos e inducciones de la empresa. La constancia de participación no constituye habilitación operativa.

Consultoría

Relevamos flota, recorridos hacia bases, frecuencia de pedidos, esperas y retornos. Comparamos alternativas comerciales de renovación y organización del transporte con datos aportados por la empresa. Entregamos un diagnóstico breve y acciones priorizadas.

Contenidos para proveedores

Una ficha y una entrevista pueden mostrar capacidad de taller, equipos disponibles, ubicación, tiempos declarados y cobertura de un proveedor petrolero. La campaña se dirige a públicos pertinentes dentro del transporte y registra consultas identificables.

El transporte de crudo, combustibles, sustancias peligrosas, residuos o cargas especiales se evalúa separadamente con prestadores habilitados. La oferta de SC es de vinculación y gestión comercial; no incluye operación de cisternas, intervención en pozos, control de emergencias ni certificaciones técnicas.

Paquetes comerciales

Cada paquete define entregables y capacidad de gestión. Las cantidades son límites de trabajo; los resultados comerciales dependen de las respuestas del mercado y de las decisiones de las partes.

Alcance	Presencia Petrolera	Conexión Petrolera	Alianza Petrolera
Destinatario	Proveedor con oferta definida	Contratista o transportista	Empresa con varias necesidades
Ciclo inicial	30 días	90 días	90 días
Foco	1 oferta y 1 público	1 operación y 1 corredor	1 operación y hasta 3 corredores
Transporte	Opcional	Hasta 8 solicitudes por mes	Hasta 20 solicitudes por mes
Choferes y unidades	Opcional	Hasta 2 convocatorias y 2 unidades por mes	Hasta 4 convocatorias y 4 unidades por mes
Contenidos	1 ficha y 4 piezas por campaña	2 piezas por mes	4 piezas por mes
Academia	Adicional a pedido	1 ruta de hasta 3 lecciones existentes por ciclo	1 ruta y 1 microlección a medida por ciclo
Consultoría	Relevamiento inicial	1 diagnóstico de flota o corredor	1 diagnóstico y plan de acciones
Seguimiento	1 informe final	1 reporte y reunión por mes	2 reportes y reuniones por mes
Inversión	Honorario por campaña	Abono mensual	Abono mensual más desarrollo a medida

Consultar inversión. La propuesta económica define honorarios, moneda, impuestos, calendario, vigencia y forma de pago.

Una solicitud corresponde a un traslado con origen, destino y ventana definidos. Una convocatoria cubre un perfil laboral. Una unidad corresponde a una publicación. Los formatos y canales de cada pieza se acuerdan antes de producirla.

Fletes, unidades, pauta paga, viajes, inspecciones, especialistas e integraciones digitales se cotizan aparte. Cualquier honorario por resultado debe pactarse expresamente. El servicio no incluye seguimiento automático en tiempo real.

Piloto y próximos pasos

El piloto de 30 días se contrata con alcance fijo. Permite verificar la pertinencia de las respuestas y la utilidad de los entregables antes de ampliar el servicio.

Calendario de trabajo

- Semana 1: seleccionar la necesidad, acordar requisitos, responsables, cantidades y línea de base.
- Semana 2: emitir solicitudes o contenidos y registrar respuestas y faltantes.
- Semana 3: presentar alternativas, organizar consultas y acompañar la decisión del cliente.
- Semana 4: entregar resultados, obstáculos y propuesta de continuidad.

Medición del servicio

Medimos tiempo hasta la primera respuesta pertinente, solicitudes con alternativas admisibles, entrevistas o reuniones confirmadas y piezas publicadas. En formación, registramos participación y resultados cuando se acuerda su captura. Los ahorros requieren costos comparables aportados por el cliente.

Información para cotizar

Empresa, ubicación, necesidad, fecha, cantidades y requisitos de acceso o recepción. SC prepara alcance, entregables y honorarios. La empresa aprueba proveedores, candidatos y contenidos técnicos; cada prestador ejecuta su servicio especializado.

Contacto comercial

Lic. Francisco Spoturno · Stylo Camión SAS
WhatsApp +54 9 343 534 3413

[Consultar por Petróleo](#)
stylocamion.com

Referencias

- 1 Stylo Camión Academia
- 2 Stylo Camión Medios
- 3 Stylo Camión Consultora
- 4 Ministerio de Economía Cadena de valor de hidrocarburos

Referencias consultadas el 5 de octubre de 2026. El alcance operativo se confirma para cada contratación. Los ejemplos describen servicios propuestos.