

**2017**

**Sumapetrol Argentina**

## Nosotros



### La Empresa

---

**Sumapetrol** ofrece servicios de comercialización de materiales entre empresas del sector petrolero.

**Sumapetrol** pertenece al Grupo Box, presente en el mercado argentino de servicios petroleros con más de 28 años de trayectoria.

Para la ejecución exitosa de los objetivos, la empresa posee un equipo de trabajo altamente calificado con una vasta experiencia agregando valor en la cadena de suministros.

### Nuestros valores

---

- Honestidad profesional y trabajo en equipo
- Flexibilidad y capacidad de respuesta
- Adaptación al cambio
- Excelencia
- Compromiso

### Visión

---

Establecer relaciones comerciales duraderas y confiables en la comercialización de materiales petroleros.

### Misión

---

Ser la empresa argentina especialista en la comercialización de sobrantes de materiales petroleros, logrando la optimización de los stocks para nuestros clientes.

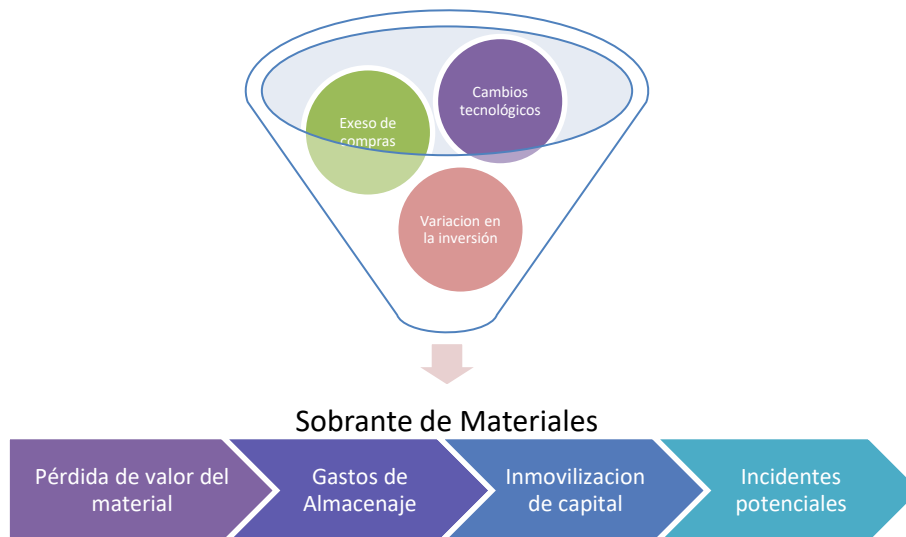


## Idea de Negocios



### Oportunidad

Los cambios tecnológicos, la variación en el plan de inversión o el exceso de compras suelen producir un exceso de materiales de stock. Este sobrante de materiales produce una pérdida de valor para la compañía ocasionado pérdida del valor del material propiamente dicho, gastos de almacenaje, inmovilización de capital e incidentes potenciales



### Mejora propuesta

Generamos el espacio para que distintas empresas puedan transaccionar material sobrante. Este sobrante no es Scrap, es material que no será utilizado pero que tiene utilidad en la industria.

El vendedor puede recuperar un precio razonable del valor del mercado ahorrando los costos relacionados al acopio innecesario del material y el comprador adquirirlos a valores muy por debajo del material nuevo.

**AGREGAMOS VALOR CONVIERTIENDO LA PROBLEMÁTICA DE SURPLUS EN MATERIAL DE STOCK PARA QUIEN LO NECESITA**



## Cómo lograrlo



### Metodología de trabajo

Contamos con especialistas en la cadena de suministros que entienden la problemática del tener niveles de stocks muy elevados y la necesidad de reducir costos para maximizar proyectos.

El material se encuentra disponible en un Marketplace [www.sumapetrol.com](http://www.sumapetrol.com) donde los potenciales compradores pueden ver el disponible actualizado.

Nuestro equipo de profesionales mantiene un trato periódico y personalizado con los potenciales compradores con el fin de detectar sus necesidades y ayudarlos en la toma de decisión del abastecimiento.

Tenemos una extensa base de datos que nos permite contactar a todos los actores de la industria.

Nos diferenciamos por conocer lo que ambos actores necesitan y ayudarlos a ejecutar sus objetivos.

### Operatoria

- El vendedor pone a disposición de Sumapetrol información del material valorizado, fotos, certificados.
- El precio de venta es proporcionado por el vendedor (recomendamos entre un 30% y 40% del valor de mercado).
- El vendedor no paga comisión, el comprador paga 10% de la operación en concepto de comisión por la gestión de venta.
- Sumapetrol contacta a los potenciales compradores y cierra la operación.
- Se firma una reserva del material para generar la reserva del mismo. Esta reserva es a confirmar por el vendedor.



## Cómo Lograrlo



- Facturación :
  - Opción I: Sumapetrol factura (material y comisión) y luego reintegra al cliente con la modalidad de un documento líquido producto.
  - Opción II: El cliente factura el material y Sumapetrol la comisión.

Ambas facturas tienen que ser canceladas antes del retiro del material.

- El comprador retira el material del depósito del vendedor o Sumapetrol coordina el retiro y lo entrega.
- Posibilidad de armar una estrategia específica en caso de ser requerida por nuestros clientes.

## Beneficios

Con nuestra interacción logramos:

- ✓ Valor de recupero razonable para el vendedor. Muy superior al valor de chatarra.
- ✓ Eliminación de costos de almacenaje para el material sobrante.
- ✓ Oportunidad de comprar material nuevo a precios de “oferta”.
- ✓ Transparencia - El precio es proporcionado por el vendedor.
- ✓ Practicidad - con la modalidad del líquido producto no es necesario dar de alta muchos clientes / proveedores, el único activo en la base de datos es Sumapetrol.
- ✓ Trato personalizado optimizando la gestión de venta.



## Presencia Geográfica



Somos conscientes de las diferencias culturales, y las respetamos realizando estudios con el fin de brindarle a cada idiosincrasia la respuesta más idónea.

Llegamos a nuestros clientes en cualquier momento y lugar, a partir de un plan de logística integral que permite flexibilizar las soluciones acorde a las variantes necesidades, y crecemos día a día brindando servicios de excelencia a nuevos mercados.



Contacto



## SUMAPETROL Argentina

Costa Rica 5780  
Neuquén, capital. Argentina  
Tel/Fax +54 299 444-1112 / 444-1113  
Leonardo Calello +54 9 11 3808 7618  
Email: calello@sumapetrol.com

