

# Preparados para **avanzar**

## Combustibles Pérez Santiago firma un acuerdo con la empresa Aderco

La empresa canadiense líder en tecnología para la industria energética comenzará a aditivar los gasóleos distribuidos por la entidad salmantina desde mañana lunes 14 de diciembre

EÑE | SALAMANCA

**C**OMBUSTIBLES Pérez Santiago apuesta por la renovación e innovación tanto en el área tecnológica como el del ámbito humano. Constituida en 1966, esta empresa salmantina se encuentra en estos momentos en plena transición a la tercera generación de la familia. Especializada en la distribución de carburantes a particulares, comunidades de vecinos, ex-



plotaciones agropecuarias y sector industrial, el objetivo de Combustibles Pérez Santiago es llegar a todos los clientes con eficacia, rapidez y seguridad.

Avelino Sánchez, director gerente de la empresa asegura que: "Dos generaciones están actualmente al frente del negocio fami-



Día de la firma entre Combustibles Pérez Santiago y Aderco International. | FOTO: ALMEIDA

liar, confluyendo el valor de la experiencia con el pensamiento innovador de una tercera generación, representada por uno de mis

hijos, Eduardo Sánchez." Durante este año, Eduardo Sánchez, Ingeniero Industrial graduado en la Universidad de

California, se ha puesto al frente de la empresa, creando un momento histórico al llegar a un acuerdo fundamental para Pérez

Santiago: exclusividad geográfica para la distribución de sus combustibles aditivados con la tecnología de Aderco.

Eduardo Sánchez. GERENTE

### “El producto de Aderco reduce hasta un 10% el consumo”



Eduardo y Avelino, tercera y segunda generación de la empresa. | ALMEIDA

—¿Cómo se ha fraguado el acuerdo con la multinacional Aderco y qué beneficios tiene su producto?

—Conoci Aderco durante una convención sectorial en Estados Unidos mientras estudiaba allí un Máster de postgrado. Tuve la oportunidad de testear su aditivo en el laboratorio de la universidad, y junto a mis compañeros americanos detectar sus ventajas, que eran extraordinarias.

—¿Cómo definiría el producto de Aderco?

—Se trata de un aditivo para gasóleos que reduce hasta un 10% el consumo, además de ayudar a la maquinaria a alcanzar sus mejores cotas de rendimiento.

—¿Cómo explicaría el efecto en el carburante resultante tras el aditivado?

—El producto es en realidad más que un aditivo. Se trata de un tratamiento físico y dispersante del combustible que, mediante la atomización del carburante en la inyección, mejora la eficiencia, maximiza el rendimiento energético, reduce las emisiones y elimina los problemas relacionados con la combus-

tión, reduciendo además los costes de mantenimiento de la maquinaria. Aderco tiene la última tecnología en tratamientos para combustibles y ofrece los mejores resultados en términos de eficiencia, consumo y medio ambiente.

**“Aderco tiene la última tecnología en tratamientos para combustibles y ofrece los mejores resultados”**

—¿Qué le ha motivado a seguir con el legado familiar y ponerse al frente de la empresa?

—Si soy sincero creo que ha sido una de las decisiones más difíciles que he tomado. Estaba muy satisfecho con mi proyección como ingeniero en algunas multinacionales en las que he trabajado. Sin embargo, decidí afrontar el reto de tomar el relevo en la empresa familiar y así continuar con el negocio que comenzó mi abuelo. Nuestro objetivo fundamental es la implemen-

tación de la innovación tecnológica a la vez que mantenemos la calidad y el compromiso de los clientes que llevan más de 50 años confiando en nosotros.

—¿Cuál es la seña de identidad que les diferencia de otros proveedores?

—Nuestros clientes destacan de Pérez Santiago la calidad del servicio, competitividad en precio y que el producto sea suministrado a través de protocolo y terminales CLH. Nos sentimos especialmente orgullosos del hincapié que éstos hacen en la amabilidad de nuestros transportistas y la puntualidad en el suministro.

—¿Cómo ve el futuro de Pérez Santiago?

—Seguiremos manteniendo nuestra fórmula de éxito: el valor diferencial del trato personal. Cuando un cliente llama sabe que puede confiar en quien está al otro lado. Pérez Santiago cree en las relaciones a largo plazo, y por ello se adapta a las necesidades de cada cliente. A medio plazo, se implementarán nuevos proyectos de innovación para consolidar nuestro liderazgo.