

# Campal-Oil duplica las ventas de gasóleo

## Los lubricantes son la nueva apuesta de la compañía

L.G. | SALAMANCA

**C**AMPAL-Oil, empresa con más de 10 años de experiencia en el suministro de gasóleo a domicilio, entró a formar parte del Grupo Bernabe Campal a mediados del año 2014. Durante este último año el balance no puede ser más positivo, ya que ha conseguido prácticamente duplicar las ventas, en un sector que a nivel nacional acumula una contracción cercana al 30% respecto a las ventas del año 2007.

Pedro Campal, consejero delegado de la compañía cuenta el secreto de este éxito: “en este escenario de incremento de la competencia la fórmula de Campal-Oil es la misma que viene aplicando Bernabé Campal en su trayectoria, ofrecer productos de calidad, a un pre-

cio competitivo y con un suministro rápido y eficaz. La calidad viene dada porque sólo trabajamos con marcas líderes del mercado nacional e internacional. La rapidez en el suministro la conseguimos gracias a nuestra red logística interna, con una amplia flota de vehículos.”

Desde el pasado mes de agosto, además del servicio a domicilio de gasóleo A para automoción, gasóleo B para uso agrícola, gasóleo C para calefacción, y gasóleos con aditivos específicos se ha introducido una nueva línea de lubricantes y adblue, con la que se completa la oferta de productos que pasa a tener más de 30 referencias.

Pedro Campal sigue afirmando que: “en cuando a lubricantes propiamente dichos, te-



La empresa Campal-Oil ha doblado las ventas de gasóleo en el último año.

La empresa consigue rapidez en el suministro gracias a su amplia flota de vehículos

nemos toda la gama de productos Shell, como son los aceites multigrado para motores de camiones, tractores y maquinaria pesada, y una novedosa línea de aceites baja en cenizas que reducen las emisiones y el consumo. Además también tenemos aceites para uso en transmisiones y sistemas hidráulicos y grasas para engranajes y rodamientos, sin faltar, claro está, los aceites para turismos y maquinaria ligera.”

Por su parte, Gustavo del

Pozo, director general del grupo Bernabe Campal afirma que: “Campal-oil ofrece a sus clientes una solución integral en servicio a domicilio de combustibles y lubricantes, gracias al grupo de profesionales que trabajan en la empresa. Me gustaría destacar que hemos realizado una importante apuesta por la profesionalización, para ser un referente en el sector de distribución de gasóleos y lubricantes a domicilio”

## A pie de campo



**AURELIO GUTIÉRREZ PINEDAS**

Fruticultor de la comarca de Béjar, se encuentra ahora con la vendimia. | TEL

“Para no haber llovido, la uva está muy buena. En otros sitios se estropeó”



**JULIA GARCÍA LEDRADA**

Industrial del ibérico, destaca la buena evolución que va tomando este año el sector. | TEL

“La cosa se está moviendo. La paleta curada está escaseando”



**RAMÓN GONZÁLEZ ALARAZ**

Agricultor y ganadero de la zona de Peñaranda ve con preocupación la falta de lluvia. | TRISOL

“Damos de beber al ganado con cisternas y es necesario que la lluvia llegue ya”



**PEDRO BONAL VILLORIA**

El año pasado tuvo que dejar toneladas de patata sin sacar por el desastre de los precios. | TRISOL

“Este año no tengo prisa por arrancar las patatas a ver si sube la demanda”



**LUCIO FLORES NAVALES**

La alimentación para el ganado, es su especialidad con la destinada al ternero de cebo como estrella. | EÑE

“Es la temporada de empezar a pedir los piensos y los tacos camperos”

*el campo, siente la tierra*

**tus intereses son los nuestros**

**cada lunes, todos los días**

App para Ios y Android **Lonja salamancaovil**

**Diputación de Salamanca**

**Todos los lunes, consulta las cotizaciones al momento** [www.lasalina.es/lonja](http://www.lasalina.es/lonja)