



Héctor Trabucco, DFS: "América Latina adoptará tarde los combustibles alternativos"

El veterano de la industria Héctor Trabucco habló con PetrolPlaza sobre su nuevo rol como líder del negocio de Dover Fueling Solutions (DFS) en América Latina, tendencias en la región y por qué el cumplimiento de las normas debe ser una prioridad fundamental.

Nacido en Argentina, Héctor Trabucco cuenta con más de 20 años de experiencia en la industria de los combustibles y las tiendas de conveniencia. Después de ser el CEO de Gilbarco Veeder-Root para América Latina, pasó tres años fuera de la industria. En septiembre de 2020 fue nombrado Vice Presidente y Director General para América Latina en DFS.

Usted asumió el cargo de Director General de Dover Fueling Solutions para Latinoamérica en medio de la pandemia. ¿Cómo ha sido este año hasta ahora?

La verdad es que ha sido estupendo. Después de tres años fuera de la industria, trabajando con una empresa diferente, estoy muy contento de volver a mis raíces. Es una gran oportunidad para liderar el negocio de DFS en América Latina. Ha sido un año de locos; el Covid ha afectado a la demanda de forma sustancial. Como equipo, uno de los mayores retos a los que nos hemos enfrentado ha sido cómo sortear los obstáculos de la pandemia. Su impacto en la demanda y cómo gestionar el negocio.

La fábrica y la oficina central de DFS para Sudamérica está en Río de Janeiro.

Nuestra fábrica en Río de Janeiro lleva ya 90 años funcionando. Brasil es uno de nuestros mayores mercados debido a nuestra tradición en el país y a su tamaño. Con 40.000 estaciones de servicio, es el mayor mercado de la región. Además, llevamos décadas trabajando con las principales empresas petroleras de Sudamérica, como YPF, Axion Energy, Copec, Primax y Shell.

¿Cuáles son los mercados más prometedores hoy en día?

Hemos avanzado en países con proyectos enfocados en el portafolio ampliado, que incluye soluciones como pago, fidelización y flota. Hemos avanzado en Perú, Ecuador, Colombia, Chile y Argentina. En el futuro inmediato seguirán siendo importantes. Queremos seguir creciendo en nuestro segmento de soluciones dado que ya somos muy fuertes en términos de dispensadores. En Brasil también nos estamos centrando en soluciones como la medición automática de tanques.

DFS firmó en agosto un acuerdo con Alvic para la distribución de productos de gestión de inventarios húmedos en América Latina. ¿Cómo ve el desarrollo de este segmento en la región?

Tenemos una estrategia muy agresiva para expandirnos en el futuro en servicios de alto valor añadido como la gestión de wetstock y las soluciones de precios. Recientemente lanzamos la plataforma DFS DX a nivel global, una solución conectada a la nube que permite unir toda nuestra oferta con el apoyo de la visibilidad de los datos. El sistema también forma parte de nuestra oferta en América Latina.

Otra parte creciente de nuestro negocio es el pago. Contamos con una combinación única de terminales de pago en exteriores y la función de pago en el surtidor que proporciona una integración perfecta a nuestros clientes. Eso ayuda a acelerar la implantación. Cada sitio se adapta mejor a uno u otro modelo.

En términos de abastecimiento de combustible, ¿cuál considera que es una tendencia importante en la región?

Cada vez se ofrecen más grados. Tenemos varios grados de gasóleo en función del contenido de azufre y del nivel de aditivos. El hecho de que se ofrezcan más combustibles es un reto para las estaciones, ya que tiene un impacto en la infraestructura. Tenemos una solución muy exclusiva que permite a nuestros clientes gestionar una gama más amplia de grados en el emplazamiento, minimizando la inversión en depósitos, tuberías y otras infraestructuras. Se trata de un surtidor que puede mezclar los aditivos. La gasolinera no necesita tener un tanque dedicado a cada uno de los grados. Estamos esperando algunos proyectos relacionados con esto en América Latina.

También hay una mayor demanda de gestión de datos en el surtidor. Estamos trabajando en las primeras etapas de esta evolución: tener dispensador como herramienta para generar una cantidad más rica de datos e información sobre la estación. Se trata de controlar tanto el estado de los equipos como el comportamiento del consumidor, lo que resulta útil para tomar decisiones en materia de marketing.

Usted ha trabajado en el sector de los combustibles en América Latina durante más de dos décadas. ¿Cómo ve el futuro del sector? ¿Y cuáles son algunos de sus objetivos como director general de DFS?

Desde el punto de vista personal, mi objetivo es seguir contribuyendo a esta industria en su conjunto. Para mí es un privilegio haber dirigido a los dos grandes líderes del mercado de equipos de combustible. El sector trabaja ahora mismo con las mismas reglas básicas de cumplimiento de normas. El cumplimiento es una prioridad innegociable para todos los grandes actores del mercado. Eso es muy positivo. Permite un crecimiento sostenible.

América Latina va a ser probablemente uno de los países que adopte más tarde las nuevas tecnologías en materia de combustibles alternativos, especialmente en relación al hidrógeno y los

vehículos eléctricos. Acabará ocurriendo, pero la región será una adoptadora tardía. En primer lugar, debido a la disponibilidad de los combustibles tradicionales; en segundo lugar, porque América Latina fue una de las primeras en adoptar algunas opciones más limpias para el medio ambiente, como el etanol en Brasil. La mayor parte del negocio seguirá centrándose en los combustibles líquidos con una alta proporción de petróleo.

Para las empresas tecnológicas también habrá una transición hacia una cartera más amplia de productos que incluya software, soluciones y servicios. Ninguna empresa podrá sobrevivir vendiendo únicamente surtidores. Cada vez más, las bombas se están convirtiendo en un componente tecnológico clave. La inversión en nuevas tecnologías será clave en el futuro.