



# CARTA DE SERVICIOS 2025



# INDICE

1	Conocenos
2	Carta de servicio
3	Seguridad, salud y medio ambiente
3.1	Nuestros principios.
3.2	Política de seguridad, salud ocupacional y ambiente.
4	Productos y sistemas Nuestras Unidades de Negocio: Isover, Megaflex, Placo, Tuyango y Weber.
5	Atención al cliente
5.1	Pedidos (creación, consulta, modificación o anulación).
5.1.1	¿Cómo solicito un pedido en Saint-Gobain Argentina?
5.1.2	Ingreso de pedidos al sistema.
5.1.2.1	Ingreso a través de E-Shop.
5.1.2.2	Ingreso a través del ETC o Analista Comercial.
5.1.3	Observaciones sobre el pedido.
5.1.4	Análisis Interno de Pedidos.
6	Precios
7	Salida de pedido de planta
7.1	Entregas pactadas al cliente.
7.2	Cliente retira mercadería en planta.
8	Reclamos
8.1	Reclamos de Calidad de Productos, Packagings y Vencimiento.
8.2	Reclamos de Servicios y Logística.
9	Pagos
9.1	Condiciones de Pago.
9.2	Modalidades de Pago. ¿Dónde puedo pagar? ¿Cómo puedo realizar los pagos? ¿Qué información debo presentar para realizar los pagos en las sucursales o centros de cobros? ¿A quién le debo enviar los comprobantes de pagos? Retenciones. ¿Qué debería hacer?
10	Transferencias de Herramientas de Gestión
11	TradeMarketing
11.1	TradeMarketing
11.2	serviplus.
11.3	Capacitaciones   Escuela de Formación.
11.4	Taller Móvil Proyectables.
12	<b>Servicios digitales</b>

# 1. CONOCENOS

**Saint-Gobain** desarrolla, fabrica y comercializa materiales y soluciones para el bienestar de cada uno de nosotros y el futuro de todos. Estos materiales se encuentran en nuestro hábitat y en nuestra vida cotidiana: en edificios, transportes, infraestructuras, así como en numerosas aplicaciones industriales. Sus prestaciones nos aportan confort y seguridad, al mismo tiempo que responden a los retos de la construcción sostenible, de la gestión eficiente de los recursos y del cambio climático. Somos una empresa líder mundial en hábitat, con presencia en 70 países.

Nuestros más de 350 años de historia, nuestra fuerza colectiva y nuestro liderazgo nos permiten perseguir nuestro desarrollo, abordando los grandes retos a los que se enfrenta la humanidad: el cambio climático, la protección de los recursos y la inclusión. Somos una empresa a la vez internacional y multilocal, plenamente integrada en los territorios en los que operamos para apoyar su vitalidad y contribuir a construir un mundo más justo y sostenible, abierto y participativo.

Desarrollamos nuestra actividad respetando nuestros Principios de Conducta y Acción y los valores humanistas que impregnan nuestra cultura de empresa. La escucha, el diálogo, la atención, la solidaridad, la confianza y el respeto por la diferencia son elementos centrales de nuestro compromiso.

Esta es la profunda ambición de nuestro propósito: **actuar cada día para hacer del mundo un lugar más armonioso y sostenible para vivir.**

*Junto con nuestros clientes y para ellos, diseñamos, fabricamos y distribuimos materiales y soluciones que generan un impacto positivo en la vida de todos cuidando, además, el planeta.*



## 2. CARTA DE SERVICIOS

La presente establece los objetivos de servicios de **Isover, Megaflex, Placo, Tuyango y Weber**, que permite a nuestros clientes hacer sus pedidos y relacionarse con nosotros con **conocimiento y confianza**.

## 3. SEGURIDAD, SALUD Y MEDIO AMBIENTE

La salud, la seguridad en el trabajo y el medio ambiente son valores esenciales en todas las actividades de las compañías del grupo **Saint-Gobain**.

### 3.1. NUESTROS PRINCIPIOS

Sabemos que los accidentes y enfermedades laborales, así como los incidentes de seguridad y medio ambientales, deben prevenirse. Nuestra meta es alcanzar y mantener 0 accidentes laborales, 0 enfermedades profesionales y 0 accidentes medio ambientales e impacto mínimo de nuestras actividades.

### 3.2. POLÍTICA DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL Y AMBIENTE

Estamos comprometidos a trabajar con esfuerzo en la prevención para conseguir un ambiente de trabajo seguro y saludable, reconociendo como parte integral de nuestra gestión de negocios el cuidado del ambiente para evitar su contaminación. Nos comprometemos a lograr un alto nivel de desempeño en seguridad, salud ocupacional y protección del ambiente, cumpliendo con los requisitos legales y de la compañía y enfocando las acciones al control de sus aspectos ambientales y al mejoramiento continuo del desempeño. **La Dirección** provee los recursos adecuados y apropiados para implementar esta política, fijando los objetivos y publicando los mismos para el conocimiento de todo el personal.

*La salud, la seguridad en el trabajo y el medioambiente son valores esenciales en todas las actividades de las compañías del grupo **SAINT-GOBAIN**.*

## 4. PRODUCTOS Y SISTEMAS



Acceder al sitio web

<https://www.isover.com.ar/>

**Aislá con ISOVER**



**ISOVER** es la división internacional del Grupo Saint-Gobain, dedicada a la aislación sustentable, siendo el primer productor mundial en materiales aislantes de lana de vidrio y lana de roca. **ISOVER** se encuentra presente en Argentina desde hace más de 60 años con soluciones de aislación en lana de vidrio y recientemente, incorporó a su portfolio una nueva gama de productos también en lana de roca con la adquisición de **Térmica San Luís**. Plenamente comprometida con las legislaciones vigentes, las exigencias de ahorro energético y el cuidado del medioambiente, **ISOVER** brinda soluciones sustentables para la arquitectura, la industria y la ingeniería.



Acceder al sitio web

<https://www.megaflex.ar/>

**MEGAFLEX** incorporada a Saint-Gobain en 2017, apuesta a la innovación y la calidad de sus productos, posicionándose como una compañía experta en impermeabilización que ofrece soluciones de sistemas para áreas transitables, de aluminio no transitables, de aplicación por contacto, soluciones de sistemas bajo piso y productos complementarios para la colocación y mantenimiento de membranas asfálticas y líquidas. Orientada a la protección del hábitat de personas y sus bienes materiales, ofrece productos que garantizan la impermeabilidad tanto para prevenir como para solucionar problemas de filtraciones existentes.



### Bajo Piso

Soluciones de impermeabilización bajo piso. Prevención de filtraciones en pisos, terrazas y balcones.



### No transitables

Soluciones para impermeabilizar terrazas inaccesibles no transitables. Apts para techos de losa, chapas, tejas, madera, entre otros.



### Transitables

Soluciones para prevenir filtraciones en techos transitables con una excelente terminación estética.



### Autoadhesivas

Membranas de aplicación por contacto para todo tipo de superficies. Fácil, rápido, autoadhesivas y sin mantenimiento.



### Imprimantes

Productos para realizar la imprimación de los sistemas de impermeabilización asfáltica.



### Impermeabilización líquida

Membranas líquidas para todo tipo de techos y muros.



### Productos de terminación

Productos para dar la terminación técnica y estética a las impermeabilizaciones asfálticas.



### Otros Productos

Soluciones variadas para diferentes situaciones de obra con necesidad de aislación hidrófuga y otros.



Acceder al sitio web

<https://www.placo.com.ar/>

**PLACO** es nuestra marca internacional líder en fabricación y comercialización de placas de yeso. Ofrece una amplia gama de productos para el acondicionamiento de edificios nuevos y en renovación aportando soluciones innovadoras y sustentables.

En el mundo, Placo cuenta con más de 14.700 empleados y 135 plantas industriales en 50 países. En Argentina, con la adquisición de una planta de fabricación de placas de yeso laminado en San Juan, el grupo Saint-Gobain introduce su tecnología, experiencia y prestigio para la producción de los principales productos de Placo bajo estándares de calidad internacionales.

En nuestra gama de productos contamos con:

Placas de yeso fonoabsorbentes (7)



Placas de yeso tradicionales (6)



Placas de yeso especiales (5)



Placas Cementicias (2)



Accesorios (11)



Nuestras placas pueden aplicarse en cielorrasos, paredes y fachadas.



Acceder al sitio web

<https://www.tuyango.com/>

En 2006 el grupo Saint-Gobain adquiere **IGGAM** generando una unidad de negocios específica para la fabricación y comercialización de yesos denominándola Yesos Tuyango.

A través de los años, los yesos Tuyango se convirtieron en los elegidos por los yeseros más experimentados para obras donde se requieren terminaciones de alta calidad.

En nuestra gama de productos contamos con yesos en polvo, enduidos y mezclas.

Yesos en polvo (4)



**Yeso Tuyango Tradicional**  
Yeso de aplicación manual para enlucidos de excelente terminación.



**Yeso Tuyango Monocapa Manual**  
Revoque monocapa premezclado base yeso de excelente trabajabilidad y tiempo abierto.



**Yeso Tuyango AP**  
Yeso en polvo de uso tradicional para interiores, revoques, engrosados de yeso-cal-arena o enlucidos.



**Yeso Tuyango Proyectable SG**  
Yeso de proyección a máquina con un excelente acabado y dureza final.

Mezclas (2)



**Placomix Interiores**  
Mezcla para reparaciones a base de cemento gris en interiores.



**Placomix Exteriores**  
Mezcla para reparaciones a base de cemento gris en exteriores.

Enduido (1)



**Placomix Exteriores**  
Enduido base yeso para aplicar de forma manual en paredes y cielorrasos de interiores



**WEBER**, líder mundial en morteros premezclados, desarrolla soluciones para la construcción y renovación en 64 países. Con más de 20 años de presencia en el país, ofrecemos una completa gama de soluciones basadas en morteros para la renovación y construcción de edificios.

Acceder al sitio web

<https://www.ar.weber/>

En Weber, creemos que lo más importante en la industria de la construcción es cuidar de las personas y su entorno.

Hacemos la vida de nuestros clientes más fácil, más conveniente y más confortable, proveyendo soluciones que impulsen la construcción sustentable. Soluciones para fachadas y aislación térmica externa, para colocación de cerámicas y piedras naturales, para pisos: productos y sistemas de base mineral, para todo tipo de impermeabilización, para trabajos en hormigón y morteros para enlucidos y albañilería.



#### Colocación Cerámica

- . Adhesivos específicos
- . Adhesivos flexible y grandes formatos
- . Adhesivos para cerámicas
- . Adhesivos para porcellanatos
- . Empastinados y juntas
- . Limpieza y protección



#### Revestimientos decorativos

- . Revestimientos cementicios
- . Revestimientos plásticos



#### Pinturas y superficies

- . Pinturas
- . Preparación de superficies



#### Aislación térmica

- . Revoques estructurales
- . Revoques termoaislantes
- . Sistema EIFS



#### Revoques y albañilería

- . Manuales y proyectables
- . Mezclas de asiento
- . Monocapa
- . Nivelación y renovación
- . Revoques finos



#### Reparaciones y anclajes

- . Anclaje y fijación
- . Reparación de hormigón
- . Selladores y espumas



#### Aditivos

- . Todos los aditivos  
(**ceresita**, **tacurú** y más)



#### Impermeabilización

- . Membranas líquidas
- . Soluciones cementicias
- . Tratamiento humedad y vías de agua



#### Pisos

- . Carpetas y nivelación
- . Pisos decorativos
- . Productos complementarios



SAINT GOBAIN ES EL LÍDER MUNDIAL EN CONSTRUCCIÓN LIVIANA Y SUSTENTABLE. OFRECE SOLUCIONES DE ALTA PERFORMANCE ORIENTADAS A MEJORAR LA VIDA COTIDIANA DE LAS PERSONAS RESPETANDO EL ENTORNO.



Nos comprometemos a construir mejor para las personas y el planeta ofreciendo soluciones sostenibles y eficientes con el fin de impulsar la transformación del mercado de la construcción



# 5. ATENCIÓN AL CLIENTE

## 5.1 PEDIDOS

La carga de los pedidos de clientes al sistema es realizada por personal de Servicio al Cliente, independientemente de cuál sea la vía por la cual se reciba el pedido (mail del cliente, mail del ETC, etc.) o a través de la plataforma ESHOP. Servicios al Cliente es el Área de Saint-Gobain

Argentina S.A. especializado en dar respuestas a **nuestros clientes**. Gestiona pedidos, consultas comerciales, necesidades de documentación o bien establece la canalización adecuada, en caso necesario, asegurándole una pronta resolución a sus necesidades.

### 5.1.1 ¿CÓMO SOLICITO UN PEDIDO EN SAINT – GOBAIN ARGENTINA?

Podrá realizar sus pedidos a través de:

- En E-Shop las 24 hs. ingresando a:  
<https://sso.saint-gobain.ar/>
  - Al ETC (Ejecutivo Técnico Comercial) a través de un *correo electrónico, WhatsApp o llamado telefónico, luego el ETC deberá reenviarlo al Analista de Servicio al Cliente por e-mail para registrar el pedido en SAP.*
  - Al Analista de Servicio al Cliente entre las 8 y las 17 hs a través de un e-mail.
- \*(Desde Servicio al Cliente no se toman pedidos por WhatsApp ni por teléfono, sólo por mail o por E-Shop).

En todos los casos indicando la siguiente información:

- . Nombre y código del cliente.
- . Tipo de pedido (Estándar o Anticipado).
- . Condición de pago.
- . Información de entrega: RC/EC, especificando destinatario.
- . Detalle de bonificaciones adicionales.
- . Producto, SKU y cantidad de unidades.

## 5.1.2 INGRESO DE PEDIDO AL SISTEMA

### 5.1.2.1 INGRESO A TRAVÉS DE E-SHOP

Una vez creado el pedido en E-SHOP recibirá en su e-mail la confirmación del pedido realizado con éxito, con el detalle y un número de pedido web. El mismo debe ser validado por Servicio al Cliente y Créditos SG para ser aprobado.

Desde el Portal se podrá hacer el seguimiento del Estado del Pedido hasta que el mismo haya sido entregado.



Estados del pedido

- PROCESANDO (Tu pedido está siendo ingresado en nuestro sistema).
- PEDIDO EN ANÁLISIS (Tu pedido está siendo revisado comercialmente).
- PENDIENTE ENTREGA CLIENTE.
- PENDIENTE RETIRO CLIENTE.
- ENTREGADO PARCIALMENTE.
- ENTREGADO COMPLETAMENTE.

### 5.1.2.2 INGRESO A TRAVÉS DEL ETC O ANALISTA COMERCIAL

A la hora de enviarle un pedido al ETC (Ejecutivo Técnico Comercial) o al Analista de Servicio al Cliente es necesario contar con datos fundamentales para realizar la carga correcta en nuestro sistema. Estos son:

- Razón social, CUIT o código de cliente.
- Indicar si es "Retira Cliente" o "Entrega Cliente".
- . En caso de ser "Retira Cliente" deberá indicar la Planta de donde retirará el pedido.
- . Si fuera "Entrega Cliente" debemos contar con el domicilio específico de entrega. En caso de tratarse de una nueva dirección deberá enviarnos un correo electrónico indicando la apertura de esa nueva sucursal con todos los datos necesarios para poder cargarlo en nuestro sistema. También deberá indicar horarios de

recepción como así también cualquier otra cuestión que debamos considerar al momento de la entrega. Datos de la persona encargada de la recepción, especialmente cuando se trate de una obra.

- Productos con sus especificaciones exactas (nombre, presentación, peso, color, etc.).
- Cantidad específica de los productos solicitados indicando además unidad de medida (unidades, caja, pallets, m<sup>2</sup>, etc.). La especificación de cantidades por pallet se detalla en nuestra lista de precios.
- En caso de haber acordado alguna bonificación especial con el Ejecutivo Técnico Comercial, incluirla.
- Cualquier otro dato que considere necesario para garantizar la correcta entrega.

### 5.13 OBSERVACIONES SOBRE EL PEDIDO

El pedido enviado a SAC hasta las 12AM será cargado en nuestro sistema el mismo día. Si se envía luego de las 12AM, el pedido puede ser cargado hasta las 12AM del día siguiente. Al momento de la carga del pedido en el sistema, comienza a correr el plazo de disponibilidad de materiales en Planta y el **SLA (stands for service level agreement) empieza a correr a partir de la liberación total del pedido.**

En caso de cargar el pedido a través de **E-Shop**, el cliente mismo se asegura que queda cargado de forma automática e instantánea en nuestro sistema. La plataforma se puede utilizar las 24 hs. Si el pedido se carga fuera de los días y horarios laborales de **Servicio al Cliente** el plazo de disponibilidad de materiales comienza a correr a partir del siguiente día hábil.

Cuando en un mismo pedido existan **productos con diferente plazo de disponibilidad** de material (SLA), el plazo de entrega para todos los materiales será el correspondiente al plazo más prolongado,

a no ser que **el Cliente** solicite lo contrario y que el pedido sea fraccionado en pedidos distintos. En el caso que se realice un pedido con **Pago Anticipado** en el que se otorga un descuento financiero especial (acordado con el **ETC**), el material lo deberá retirar o se le deberá entregar **al Cliente** dentro de los 7 días hábiles, siempre sujeto a que **Saint-Gobain Argentina S.A.** cuente con el material.

**ACOPIO DE STOCK: SAINT-GOBAIN** permite el acopio de material pagado por **el Cliente** por el plazo máximo de 90 días contados desde la fecha de pago. Si **el Cliente** no retira el producto o solicita que el pedido sea entregado dentro de dicho plazo, **SAINT-GOBAIN** quedará facultado para cancelar el pedido en cualquier momento a partir de vencido el segundo (2º) mes, para lo cual realizará el reembolso del precio de compra, menos los costos incurridos en gastos de almacenamiento y gestiones administrativas, dentro de los treinta (30) días a partir de la fecha de cancelación.

### 5.14 ANÁLISIS INTERNO DE PEDIDOS

Los pedidos, internamente, tienen distintas instancias de análisis.

Un pedido, al ser ingresado en el sistema, pasa primero por la instancia de análisis de Descuentos y Bonificaciones y luego por la instancia de Análisis de Créditos.

Detallamos a continuación los motivos.

#### **Motivos Análisis de Descuentos y Bonificaciones:**

- . Por bonificación manual en productos del pedido, acordada entre el Cliente y el ETC.

#### **Motivos Análisis Créditos:**

- . Por condición de pedido Pago Anticipado.
- . Por superar límite de Crédito.
- . Por tener facturas vencidas.
- . Por cheque rechazado en cuenta corriente.



## 6. PRECIOS

**Saint-Gobain Argentina** emite periódicamente listas de precios de Productos para la Construcción (PPC) correspondientes a todas sus marcas. Estas listas incluyen información detallada sobre la fecha de vigencia, presentaciones de productos, paletización y otros datos relevantes.

Las listas serán enviadas por nuestros Ejecutivos Técnicos Comerciales (ETC) directamente a sus clientes. Además, las listas de precios de **Weber y Megaflex** están disponibles para su descarga en la plataforma **E-Shop**. Estamos trabajando para que próximamente también puedan descargarse las listas de **Isover, Placo y Tuyango** desde la misma plataforma.

Es importante tener en cuenta que los precios están sujetos a modificaciones. Cualquier actualización será comunicada oportunamente por nuestro Equipo Comercial.

Asimismo, los pedidos pendientes que no hayan sido abonados podrán ser ajustados sin previo aviso, conforme a los cambios en las listas de precios vigentes.



## 7. SALIDA DE PEDIDO DE PLANTA

### 7.1 CLIENTE RETIRA MERCADERÍA EN PLANTA

Para los casos llamados "**Retira Cliente**", se debe coordinar un turno con su **ETC (Ejecutivo Técnico Comercial)** o **Analista de Servicios al Cliente**, dicho turno se debe solicitar con 24 hs. de anticipación. Teniendo en cuenta los plazos de disponibilidad de los productos solicitados, según clasificación -ver 5.2-. Cuando el **Cliente** desea retirar la mercadería en alguna de las **Plantas de Saint-Gobain Argentina**, se entrega pedido sobre camión registrado a nombre del **Cliente** (indicando nombre, DNI, patente), respetando las cargas permitidas por ley. **Saint-Gobain Argentina** no se responsabiliza por excesos de carga que pudieran llegar a presentar dichos transportes durante el viaje hacia el destino final, ni por faltantes de mercadería. La mercadería despachada viaja por cuenta y riesgo del comprador. **Saint-Gobain Argentina** no se responsabiliza por pérdidas, roturas, excesos de carga y otros inconvenientes que puedan surgir durante el viaje, cualquiera sea la modalidad de transporte. Las multas y/o infracciones, cualquiera fuera su causa, también son responsabilidad del transportista y/o quien contrate al

mismo.

Cuando el **Cliente** no pueda cumplir con el turno asignado, el **ETC** o **Analista de Servicio al Cliente** deberá volver a coordinar un turno con el mismo. La mercadería quedará reservada por 72 hs, luego se desarmará la carga.

### 7.2 ENTREGAS PACTADAS AL CLIENTE

**Saint-Gobain Argentina** entrega la mercadería sobre camión en la puerta de la dirección indicada (Casa Central, sucursal u obra) por el **Cliente**, siendo responsabilidad del mismo su descarga y recepción. Para los **casos** llamados

"**Entrega Cliente**", se debe coordinar con el **ETC (Ejecutivo Técnico Comercial)** o el **Analista de Servicio al Cliente** la fecha en que desea el **Cliente** recibir la mercadería, siempre y cuando este dentro de los plazos de disponibilidad de los productos solicitados, según clasificación -ver 5.2-, y **Saint-Gobain Argentina** cuente con disponibilidad de camión para entregar

## 8. RECLAMOS

### 8.1 RECLAMOS DE CALIDAD DE PRODUCTOS PACKAGING Y VENCIMIENTO

Motivos:

- Producto defectuoso.
- Mercadería vencida o próxima a vencer.
- Bolsas duras / mojadas / material fraguado.

Los productos devueltos a Saint-Gobain Argentina S.A. por el Cliente quedan sujetos a revisión de calidad y cantidad.

Sólo se reconocerán el/los productos que se encuentren en buen estado, considerando un plazo máximo de 30 días, contándose a partir de la fecha de entrega.

Para gestionar una devolución, el Cliente deberá comunicarse previamente con su ETC (Ejecutivo Técnico Comercial) o con el área de Servicio al Cliente.

Es importante siempre mencionar a qué Factura o Número de Pedido corresponden el/los Productos que se reclaman y enviar fotos de la etiqueta y del material, para poder gestionar el caso y la Nota de Crédito si correspondiera.

La generación de la Nota de Crédito quedará sujeta a la devolución del material.

### 8.2 RECLAMOS DE SERVICIOS Y LOGÍSTICA

Motivos:

- Acción Comercial.
- Anulación Factura.
- Descuento Financiero.
- Diferencia de Precio.
- Error al crear el pedido.
- Error de Despacho.
- Error en el Transporte.
- Error en bonificación.
- Error en el flete.
- Facturación.
- Falla en Picking.
- Fallo en la recepción.
- Impuestos.
- Reconocimiento Comercial.

Por motivos de reclamos de servicio/logística, el Cliente deberá comunicarse con su ETC (Ejecutivo Técnico Comercial) o con el área de Servicio al Cliente.

En tal sentido, deberá informar factura o nro. de pedido donde se encuentra la diferencia. En caso afirmativo, se relacionará dicha Factura para realizar la Nota de Crédito correspondiente.

## 9. PAGOS

### 9.1 CONDICIONES DE PAGO

**Saint-Gobain PPC** brinda a sus **Clientes** distintas formas de cancelar sus facturas. Los **Clientes nuevos** deberán realizar los primeros tres pedidos con **Pago Anticipado**.

Tipos de Condiciones de Pago:

Salvo alguna negociación particular, las condiciones de pago son las que **el Cliente** tiene cargadas en nuestra base de datos maestro.

\* Las condiciones de pago por plazo o descuento financiero, están sujetas a modificaciones dependiendo del contexto País.

Para el cálculo de los descuentos financieros y poder cancelar la factura con el valor correcto, ver las observaciones que se especifican en la factura misma.

Para poder tomarse el descuento financiero, la cuenta corriente no debe tener facturas vencidas ni cheques rechazados.

En el caso que la factura sea en dólares, deberá ser convertida en relación al dólar oficial, vigente a la fecha de emisión. El tipo de cambio a utilizar es el vendedor del BNA (Banco Nación Argentina cotización divisas), del día anterior al pago.

### 9.2 MODALIDADES DE PAGO

**¿Dónde puedo pagar?**

. Se pueden realizar los pagos por ventanilla o líneas de caja en los centros de cobro de los siguientes bancos:

- . **BANCO SANTANDER**
- . **BANCO NACIÓN**

**¿Cómo puedo realizar los pagos?**

Los pagos pueden ser efectuados mediante:

- . Efectivo
- . Cheques al día
- . Cheques de pago diferido
- . Transferencias
- . Cheque electrónico.

**¿Qué información debo presentar para realizar los pagos en las sucursales o centros de cobros?**

Para realizar el pago deberá presentarse en el Banco con los datos de identificación:

*Brindamos a nuestros Clientes distintas formas para cancelar las facturas*

Para las marcas: **Weber – Megaflex – Isover:**

#### . BANCO SANTANDER

- . CUIT de Saint Gobain Argentina S.A.: 30-50052907-1
- . Número de acuerdo: 01
- . Su número de cliente: [Informar su número de cliente]

Para Transferencias a Banco Santander:

CUIT Saint-Gobain Argentina S.A. 30-50052907-1  
CBU 0720087870000001316381

#### . BANCO NACIÓN

- . CUIT de Saint Gobain Argentina S.A.: 30-50052907-1
- . Número de acuerdo: 8050
- . Cuenta Recaudadora: 921-0540018771
- . Su número de cliente: [Informar su número de cliente]

Para las marcas: **Placo – Tuyango:**

#### . BANCO SANTANDER

- . CUIT de Saint Gobain Placo S.A.: 30-71692023-9
- . Número de acuerdo: 01
- . Su número de cliente: [Informar su número de cliente]

Para Transferencias a Banco Santander:

CUIT Saint-Gobain Placo S.A. 30-71692023-9  
CBU 0720999870000001587057

#### CARTA DE SERVICIO

Una vez identificado el acuerdo, indicar el monto a pagar y a qué unidad de negocio o empresa realizará usted el depósito.

**¿A quién le debo enviar los comprobantes de pagos?**

Los comprobantes de pagos deberán enviarse a la casilla de correo correspondiente a cada negocio:

**Weber & Megaflex:**

[cobranzas.weber.ar@saint-gobain.com](mailto:cobranzas.weber.ar@saint-gobain.com)

**Placo - Tuyango:**

[cobranzastuyangoar@saint-gobain.com](mailto:cobranzastuyangoar@saint-gobain.com)

**Isover:**

[cobranzasisoverar@saint-gobain.com](mailto:cobranzasisoverar@saint-gobain.com)

Indicando las facturas que cancela y adjuntando, de corresponder, las retenciones.

## 10. TRANSFERENCIAS DE DE HERRAMIENTAS DE GESTIÓN

*El objetivo es brindar a nuestros clientes herramientas que les permitan mejorar y profesionalizar más sus negocios.*

**Saint-Gobain Argentina** colabora con sus **Cientes** haciendo transferencias de sus buenas prácticas y además ayudando en el proceso de implementación de las mismas.



# 11. TRADEMARKETING

## 11.1 TRADEMARKETING

Es el área dedicada exclusivamente a **nuestros Clientes**, con el objetivo de generar estrategias y diferentes acciones que favorezcan el contacto del **Distribuidor** y el **Usuario Final** con **nuestros productos y marcas**.

Nuestro equipo de **Asesores Traders** recorre el país ejecutando **acciones** en los **Puntos de Venta** para promover la mejor exhibición de nuestros productos y visibilidad de nuestras marcas. Dichas activaciones tienen el objetivo de lograr que los **Usuarios encuentren fácil y rápidamente** los **productos** que buscan en los **Puntos de Venta** de **nuestros Distribuidores**.

**Punto ReActivo** donde los Asesores Traders visitan los diferentes Puntos de Venta, con el objetivo de capacitar a los vendedores de salón de nuestros Distribuidores y a los usuarios, generando visibilidad de marca, presencia y activaciones (sólo es necesario contar con un espacio para armar el stand y solicitar el servicio contactándonos para coordinar la agenda).



**Capacitaciones a Clientes** organizando capacitaciones presenciales y/o virtuales en el Punto de Venta, junto a nuestros clientes, para capacitar a vendedores de salón, aplicadores, profesionales de la construcción y usuarios.

**Weber Café** es una charla de café MANO A MANO con nuestro **Asesor Trader**, para conocer las actualizaciones y tendencias innovadoras en el mercado de la construcción.



## 11.2 SERVIPLUS

**Serviplus** es el centro de atención de **Saint-Gobain Argentina** para todas sus marcas comerciales, donde nuestros profesionales resuelven consultas, dudas y necesidades de nuestros clientes y de los clientes de nuestros clientes.

**Serviplus** cuenta con diferentes servicios que se pueden solicitar a través de los **ETC (Ejecutivos Técnicos Comerciales)** o de cualquiera de nuestros medios de contacto.

Te contamos los servicios que ofrece



**Atención Personalizada:** ponemos a tu disposición nuestros servicios de línea gratuita 0800 y WhatsApp en los que podrás encontrar toda la información y asesoramiento personalizado sobre soluciones fáciles e innovadoras para tus proyectos.

Ingresando a nuestras webs o por mail a:

[sg.ar.serviplus@saint-gobain.com](mailto:sg.ar.serviplus@saint-gobain.com)

**Consultas Técnicas al wapp +54 9 11 3883 2362**

o llamando al **0800-800-93237**

**Asesoramiento Técnico Personal:** Por medio de nuestro servicio de Asistencia Técnica en obra podremos ayudarte a encontrar y utilizar los mejores productos para todos tus proyectos y obras, haciéndolos aún mucho más fáciles, eficientes y profesionales.

**Asesoramiento Técnico Virtual:** También tenés a tu disposición nuestro servicio de Visita Técnica Virtual para recibir un asesoramiento técnico telefónicamente, a través de una video llamada. Por medio de este servicio podemos recomendarte la solución adecuada para tu obra en cualquier punto del país.



### 11.3 CAPACITACIONES ESCUELA DE FORMACIÓN

Es un servicio gratuito cuyo fin es diagnosticar y resolver problemas constructivos, capacitar sobre el correcto uso de los productos y colaborar con el aprendizaje y conocimiento de los materiales de construcción. Disponemos de **"Escuelas de Formación"** para dictar nuestros **cursos teórico-prácticos** en todas nuestras **Plantas Industriales**.

Además realizamos capacitaciones tanto en facultades, colegios como en entidades que se dediquen a la construcción.

También desarrollamos capacitaciones virtuales, que permiten brindar formación a muchos profesionales y aplicadores así como llevar la información de las novedades sobre productos y sistemas constructivos.



### 11.4 TALLER MÓVIL PROYECTABLES

#### Puesta en marcha de máquinas proyectables.

Como todos nuestros servicios, este también se brinda en todo el país.

Se puede solicitar llamando al **0800-800-93237** o a través de su **ETC** (Ejecutivo Técnico Comercial). Ofrecemos además asesoramiento en el arreglo de la máquina, realizando la asistencia en forma presencial y/o virtual y asesoramiento sobre la forma

correcta de realizar la obra brindando nuestro conocimiento sobre la logística de la obra, para la selección de los materiales y su buen uso. Además, en nuestro canal de YouTube, encontrará tutoriales sobre todos estos temas.

#### Servicios de Venta y Postventa:

Somos referentes de **M-Tec** en Argentina, contamos con máquinas y repuestos para la venta. Realizamos visitas proactivas para relevar el estado de máquinas proyectables y revisión en la aplicación de material.

#### Master charlas:

Reuniones y capacitaciones técnicas virtuales en todo el país.

En las charlas intervienen otras empresas como M-Tec brindando un servicio más completo de máquinas y productos proyectables.

*Un equipo a tu servicio*



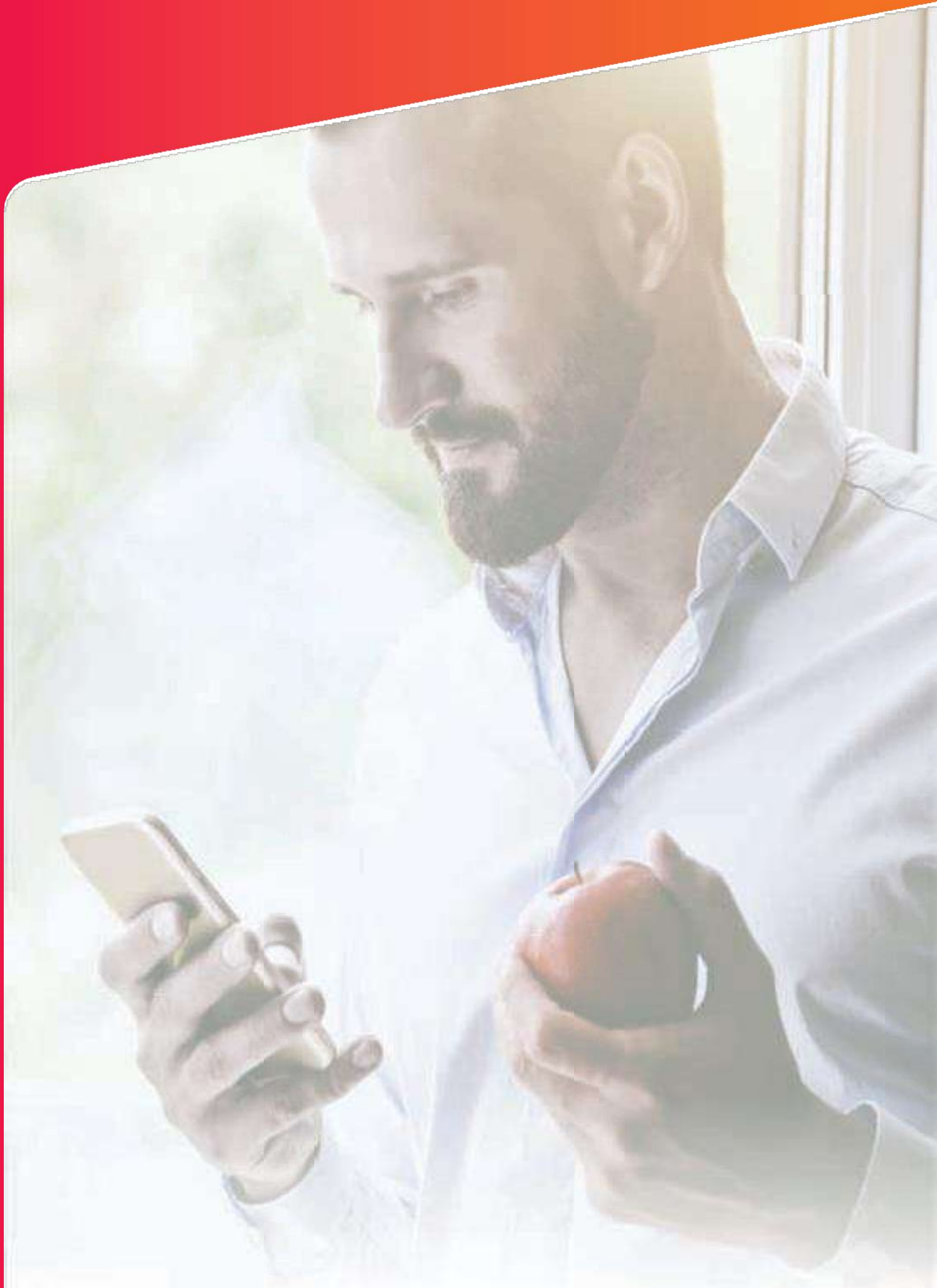
## 12. SERVICIOS DIGITALES

**¡Accedé a nuestras distintas plataformas desde un solo lugar!**

Desde el [Portal de Clientes Saint-Gobain](#), podés ingresar fácilmente a todas las herramientas que necesitás para gestionar tu operación de forma **ágil y eficiente**:

- ⊙ **E-shop**
- ⊙ **Mis Turnos**
- ⊙ **Mis Cuentas**
- ⊙ **Mis Sucursales**

¡Si todavía no ingresaste, contactanos!



*Nos comprometemos a construir mejor para las personas y el planeta*

#### CERCANÍA CON EL CLIENTE

Nos comprometemos, más allá de nuestra presencia local, a estar siempre a su lado como su socio comercial experto y de confianza.



#### SOLUCIONES INNOVADORAS

Nos comprometemos a anticipar constantemente sus necesidades y brindar soluciones de valor agregado.



#### PERFORMANCE

Nos comprometemos a responder a sus desafíos ofreciendo soluciones de confianza que aporten productividad, beneficios financieros y calidad final, brindando el rendimiento esperado.



#### SOSTENIBILIDAD

Nos comprometemos a cuidar de las personas, haciendo la aplicación de los productos y los ambientes interiores más cómodos y seguros y a cuidar el planeta reduciendo el impacto medioambiental de los edificios.



**Saint-Gobain Argentina S.A.**  
Estados Unidos 4951,  
B1667JHI - Tortuguitas,  
Buenos Aires, Argentina  
+54 11 5173 4100  
[www.saint-gobain.ar](http://www.saint-gobain.ar)



0800-800-93237



Consultas técnicas  
+54 9 11 3883 2362