

prensa

# ENERGETICA

Año 17 - Número 4 - Diciembre de 2020 - CABA, Argentina

TODO EL OFF THE RECORD

## Crónica de un año controvertido

En un año por demás controvertido jaqueado por la crisis económica y sanitaria, la industria ha mostrado signos de recuperación. Cuáles han sido los acontecimientos y noticias más relevantes del año desde la óptica de las compañías. Proyectos, anuncios de inversión, nombramientos, inauguraciones, lanzamiento de nuevos productos, alianzas estratégicas, visión sobre la política energética, engrosan la lista de los temas que formaron parte de la agenda 2020.

**ADEMÁS:**

**DIMES Y DIRETES SOBRE EL PLAN GAS 4:  
LA CARTA DEL GOBIERNO PARA REVIVIR VACA MUERTA**

**SABEMOS QUE NECESITAMOS ENERGÍA  
PARA CRECER. POR ESO, EXPLORAMOS  
Y DESARROLLAMOS NUEVOS RECURSOS  
PARA NUESTRO PAÍS.**



Usamos la innovación y la tecnología para operar de manera responsable, contribuyendo al desarrollo de la comunidad y limitando los impactos en el medio ambiente.





# ENERGÍA RESPONSABLE

#HoyMásQueSiempre

Mantenemos las operaciones en forma segura y abastecemos de petróleo, gas natural y combustibles para que el país siga en marcha.

[PAN-ENERGY.COM](http://PAN-ENERGY.COM)

Pan American  
**ENERGY**

Energía responsable

**EDITOR RESPONSABLE  
Y DIRECCIÓN PERIODÍSTICA:**

**Daniel Barneda**

danielbarneda@prensa-energetica.com

**GERENCIA COMERCIAL:**

**Gastón Salip**

gastonsalip@prensa-energetica.com

**Diseño y Diagramación:**

**Diego Yankelevich**

diegoyankelevich@gmail.com

**Editado en Buenos Aires,**

**República Argentina.**

**Miralla 626- PB 4, (CP 1440),  
teléfax: 4644- 4311, 15-5463-8782.**

**Registro de la propiedad  
intelectual en trámite.**

**Las notas firmadas no necesariamente  
reflejan la opinión del editor.**

**Prohibida su reproducción parcial  
o total (Ley 11.723) –Copyright PE.**

**Prensa Energética es una publicación**

de 

**Prensa Energética en Internet / Rta. digital:  
[http://issuu.com/gsalip/docs/prensa\\_69](http://issuu.com/gsalip/docs/prensa_69)**

**[www.facebook.com/revista.prensa.energetica](http://www.facebook.com/revista.prensa.energetica)**

**E-mail: / Web**

**danielbarneda@prensa-energetica.com**

**WWW.PRENSA-ENERGETICA.COM**



## La industria pos cuarentena

**A** esta altura suena a frase hecha decir que 2020 fue un año controvertido y lleno de adversidades para la industria energética, pero realmente lo fue.

La perforación petrolera no fue la excepción. De acuerdo a las últimas cifras acumuladas del período Enero-Septiembre del año 2020, provistas por el IAPG, la perforación cayó un 62.6 %, 256 pozos terminados en este período 2020, contra 685 pozos perforados en el período del año anterior.

Tampoco quedó al margen la preocupante caída de ventas de los combustibles. El tema relevante durante el 2020 fue la caída de ventas, producto de los efectos de la pandemia y las restricciones de circulación que, por necesidad sanitaria, repercutieron enorme y negativamente en el desarrollo cotidiano de nuestro sector. Hoy la situación se mantiene plana en alrededor del 67 % de las ventas pre pandemia, seguramente ha de llevar un largo tiempo para poder recuperar este déficit, habrá que estar atento a todas las variables que acontezcan en el futuro inmediato y consecuentemente poder actuar rápido en base a

la reciente y dura experiencia.

Todo indica que el futuro de la energía una vez más está condicionando el desarrollo de la economía. La industria energética argentina ha venido operando como una suerte de fuelle (se contrae y se expande) según la necesidad de divisas del modelo productivo orientado al mercado interno y su recurrente restricción externa. Si la Argentina de la pos pandemia no se radicaliza a escenarios de redistribución de pobreza, y persiste en la sustitución de importaciones como estrategia productiva, está obligada por el ciclo a enfrentar la restricción externa y la política no puede reincidir en los déficits energéticos que sostuvo cuando el boom de la soja se lo permitió.

En el medio de esta panorama incierto aparece el Plan Gas. El nuevo esquema permitirá viabilizar u\$s5.000 millones de inversiones en producción para el conjunto de las cuencas productoras. Y prevén sustituir importaciones de 30 mil millones de metros cúbicos para los próximos cuatro años. Este nuevo plan supone un ahorro en divisas de u\$s9.274 millones y un ahorro fiscal de u\$s2.574 millones. Una buena noticia en medio de tanta incertidumbre.

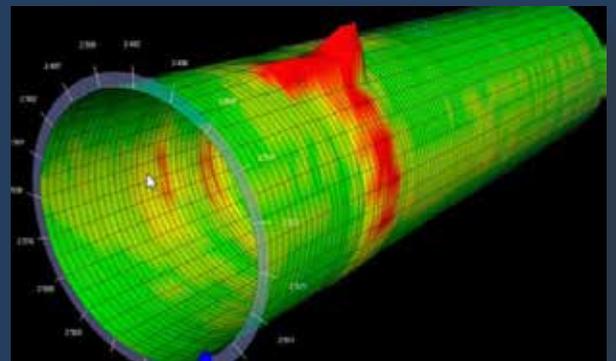
## SUPERIOR ENERGY SERVICES

Como un proveedor líder de servicios y equipos petroleros especializados, Superior Energy Services se centra en atender las necesidades de perforación y producción de empresas petroleras y gasíferas. Con operaciones y recursos alrededor del mundo, aportamos experiencia, innovación tecnológica y éxito compartido con nuestros valiosos clientes.



## SOLUCIONES GLOBALES

En Superior Energy Services, tenemos una presencia global sólida y en crecimiento, con operaciones alrededor del mundo. Nuestra estrategia internacional refleja nuestro compromiso permanente hacia nuestros clientes a medida que añadimos continuamente nuevas ubicaciones, productos y ofertas de servicios para ayudarles a resolver sus desafíos y superar sus expectativas.



Explore Superior soluciones en: [www.superiorenergy.com](http://www.superiorenergy.com)

Esmeralda 1080 5° Piso  
C1007 Buenos Aires - Argentina  
Tel: + 54 11 5530 1150

 **Superior**  
ENERGY SERVICES

# Sumario

## NOTA DE TAPA 08-53

"No es noticia, pero otra vez la energía condiciona la economía" POR DANIEL MONTAMAT.

La preocupante caída de venta de los combustibles

Pampa Energía invirtió 350 millones de dólares en la ampliación de Genelba.

Genneia: seguir creciendo en contextos desafiantes

El plan exploratorio de CGC en la Cuenca Austral

Pecom crece en Brasil y planea conectar Vaca Muerta

AXION energy puso en marcha la planta diesel de mayor calidad del mundo

Risk Group Argentina: Balance 2020 y perspectivas a futuro

Minería y petróleo: soluciones de seguridad a medida como clave para la continuidad del negocio.

Bertotto Boglione: expansión y crecimiento de cara al 2021.

TGN apostó a la innovación tecnológica como la clave para cumplir con las expectativas en tiempos de pandemia

Naturgy Argentina y la cultura de la resiliencia.

TJK: "Queremos ser un referente en comercio internacional en el área de generación eléctrica"

IP. Compromiso con cultura de calidad

TGS consolida su visión innovadora en Vaca Muerta

Vientos Neuquinos confirma estrategia sustentable de AES Argentina

Hitos de Shell Argentina en 2020

JCP. Una empresa que obra de acuerdo a sus obras

Valmec: "Desafíos humanos y tecnológicos frente a un importante cambio de paradigmas globales"

# 54

## TRIBUNA ABIERTA

### LA IMPORTANCIA DE LA CUARENTENA

POR POR DAVID COHEN

# 56

## ESTADISTICAS

# 60

## ECONOMIA

### EL GOBIERNO CORRE DETRÁS DE LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS



# BRINGS AUSTRAL S.A.

SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA DEL PETRÓLEO Y EL GAS

- **Personal Especializado**
  - **Reclutamiento**
  - **Selección**
  - **Contratación**
  - **Administración**



*Un socio en quién confiar*

25 de Mayo 555, piso 20 - C1002ABK - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina  
 Teléfono: (+5411) 4310-2435 - Celular: (15) 5035-5892 - E-mail: info@bringsaustral.com

[www.bringsaustral.com](http://www.bringsaustral.com)

A photograph of several oil pumpjacks (jack-o'-lanterns) in an oil field. The scene is captured during sunset or sunrise, with a warm, golden light illuminating the sky and the structures. The pumpjacks are silhouetted against the bright sky, and their long, heavy arms are visible. The overall mood is industrial and dramatic.

# “NO ES NOTICIA, PERO OTRA VEZ LA ENERGÍA CONDICIONA A LA ECONOMÍA”

Si la Argentina de la pos pandemia no se radicaliza a escenarios de redistribución de pobreza, y persiste en la sustitución de importaciones como estrategia productiva, está obligada por el ciclo a enfrentar la restricción externa y la política no puede reincidir en los déficits energéticos que sostuvo cuando el boom de la soja se lo permitió.

POR DANIEL GUSTAVO MONTAMAT, (\*) EX SECRETARIO DE ENERGÍA, EX TITULAR DE YPF

**L**a Argentina de la sustitución de importaciones tiene una cadena de valor agroindustrial con un significativo superávit de divisas, una cadena de valor automotriz muy deficitaria en divisas y una cadena energética que oscila entre los superávits y los déficits dependiendo de la restricción externa del modelo productivo.

Cuando la sustitución de importaciones está holgada en divisas (términos de intercambio favorables a nuestras exportaciones, cosechas excepcionales, ingreso de capitales) el signo de la balanza comercial energética deja de ser relevante y la orientación productiva al mercado interno incentiva a la política a controlar los precios de la energía y a generar subsidios indiscriminados, que, aunque probadamente inequitativos, promueven el consumo de otros bienes y servicios.

Aumenta la demanda energética, cae la oferta y hay que importar energía. Cuando el déficit de la cuenta corriente externa empieza a dar señales de la insuficiente generación de divisas y la entrada de capitales brilla por su ausencia, el déficit de la canasta energética se vuelve crítico. La restricción externa tiene cara de hereje y obliga a la política a reconocer a la canasta energética precios que recuperan costos económicos e incentivos productivos de excepción que también tienen impacto presupuestario.

Esto fue así con las empresas estatales antes y lo es ahora con la industria energética con actores privados (incluyendo los concesionarios/ licenciatarios de transporte y distribución).

Los quebrantos de las empresas estatales que debía afrontar el Tesoro (un sucedáneo de los subsidios actuales) respondían en el ciclo de distensión externa a precios y tarifas que no recuperaban costos y a la necesidad de sostener niveles de inversión pública. Se resignaba el autoabastecimiento. En el cambio de ciclo, cuando se hacía presente la restricción externa los quebrantos de las empresas públicas obedecían a planes de incentivo a parte de la producción que la

YPF estatal debía comprar a sus contratistas de servicio a mayores precios, y quedaba obligada a revender al parque refinador privado a menores precios (mesa de crudos).

También a inversiones en infraestructura para asegurar la continuidad de los servicios. Con la transformación de la industria y las privatizaciones hubo una década de expansión productiva y capitalización donde el incentivo estuvo en las condiciones favorables en que se novaron contratos y se transfirieron activos, otra vez urgidos por la crisis. Hubo crecientes saldos exportables. Tras el colapso de la Convertibilidad, con la industria privatizada y recapitalizada, la pesificación de precios y el congelamiento tarifario se tradujo en subsidios económicos que, por un tiempo, y para engaño de la mala política, afectaron los balances de productores, transportistas y distribuidores. Pero cuando hubo que importar energía a precios superiores a los del mercado doméstico o invertir en la infraestructura de servicios (gas, electricidad) los subsidios empezaron a impactar sobre las cuentas públicas. Hasta que el déficit energético volvió insostenible la situación y se hizo necesario devolver incentivos a la producción con planes “plus”, y a la inversión en infraestructura con contratos atados (compra y precios asegurados).

El cambio de ciclo opera con los estallidos periódicos de las cuentas públicas y las cuentas externas y tiene el grave problema que cuando más escasean los dólares, más se requiere para revertir la desinversión reconocer precios de referencia en dólares (para los productos transables de la industria) y tarifas que recuperen costos actualizados para los segmentos de infraestructura.

La industria energética argentina ha venido operando como una suerte de fuelle (se contrae y se expande) según la necesidad de divisas del modelo productivo orientado al mercado interno y su recurrente restricción externa.

Si la Argentina de la pos pandemia no se radicaliza a escenarios de re-

distribución de pobreza, y persiste en la sustitución de importaciones como estrategia productiva, está obligada por el ciclo a enfrentar la restricción externa y la política no puede reincidir en los déficits energéticos que sostuvo cuando el boom de la soja se lo permitió. Esto augura precios para el petróleo y los derivados alineados a las referencias internacionales, con reajustes en los precios de los combustibles a la paridad de importación; precios estímulos para la producción de gas natural que, según el procedimiento con que se los fije o induzca, deberían tener como base los break even (precios que recuperan costos totales) de los nuevos desarrollos de gas no convencional; ajuste gradual en el precio mayorista eléctrico (el más desfasado respecto a sus costos) y descongelamiento de tarifas en los segmentos regulados. Estas últimas en pesos. Los otros precios en dólares..., o euros, o yuanes.

La dolarización de los precios de la energía deviene una cuestión abstracta en los países que tienen una moneda estable. No es tema de discusión ni en Uruguay, ni en Chile, ni en Brasil, ni en Paraguay, por citar algunas referencias regionales. Si la política quiere cobrar impuesto inflacionario con precios y tarifas pesificadas y congeladas, la Argentina se vuelve a quedar sin energía y con servicios de pésima calidad. La energía más cara es la que no se tiene, y la energía que se importa se paga en dólares.

Si la Argentina quiere desarrollar su inmenso potencial energético para que familias y empresas dispongan de energía abundante y a precios competitivos, con saldos crecientes para industrialización y exportación, hay que terminar con los barquinazos de política energética (de los estímulos forzados a los precios políticos y a las reglas discrecionales). Para eso hay que alcanzar consensos básicos institucionales, económicos-sociales y energéticos. La madurez política para negociarlos, alcanzarlos, y traducirlos en política de Estado sería la gran noticia para la industria y sus actores. No lo fue este año.

# LA PREOCUPANTE CAÍDA DE VENTA DE LOS COMBUSTIBLES

El tema relevante durante el 2020 fue la caída de ventas, producto de los efectos de la pandemia y las restricciones de circulación que, por necesidad sanitaria, repercutieron enorme y negativamente en el desarrollo cotidiano de nuestro sector.

**E**sta situación inédita, a decir verdad, única en nuestra memoria, generó la necesidad de desarrollar una intensa y profunda actividad tendiente a buscar soluciones posibles a los problemas planteados.

Desde CECHA se planificó un plan de acción acorde a las circunstancias, con el objetivo de salvaguardar nuestras empresas y nuestros trabajadores, es decir las estaciones de servicio de todo el país, sin impor-

tar la bandera o marca.

Muchos desafíos se fueron pasando y ninguno resultó gratuito, sino más bien hubo que enfrentar costos y sobre todo incertidumbre. La desazón que se inició a mediados de marzo, fue erosionando el camino; el espíritu fue cayendo, muchos veían su declino final.

Las distintas entidades empresariales que se asocian bajo esta actividad, aceptaron reforzar la integridad del sector que contribuyó a modelar un espíritu

común para hacer frente a las mismas realidades.

Las casi infinitas notas elevadas a los diversos funcionarios, a los directivos de las empresas petroleras, a los proveedores de energía, repercutieron positivamente en algunos casos y en otros generó alerta sobre la gravedad que se atravesaba.

Cada paso transitado era producto de una convergencia de ideas que se maceraban en una infinidad de encuentros virtuales.

Las ventas de combustibles cayeron, al inicio de la cuarentena, en promedio un 70 % y prácticamente el 100 % en los minimercados. Si bien luego tuvieron un repunte, hoy se encuentran lejos de los niveles alcanzados el año pasado, que a decir verdad tampoco fueron los mejores. Los minimercados pasaron a trabajar artículos de limpieza, higiene y productos alimenticios de almacén, todos esenciales para el consumidor, muchos de ellos entregados por delivery, actividad para una estación de servicio prácticamente impen-sada tiempo atrás.

El mayor desafío fue mantener el plantel de

colaboradores, reformulando turnos y tareas, manteniendo con el mayor esfuerzo posible los planteles completos. La ayuda del ATP, vino luego de los reclamos realizados por las entidades empresariales del sector que, a través de los salarios complementarios, permitieron hacer frente a situaciones extremas, en especial cuando los escasos ingresos no lograban siquiera compensar los costos fijos.

Hoy la situación se mantiene plana en alrededor del 67 % de las ventas pre-pandemia, seguramente ha de llevar un largo tiempo para poder recuperar este déficit, habrá que estar atento a todas las variables que acontezcan en el futuro inmediato y consecuentemente poder actuar rápido en base a la reciente y dura experiencia.

La actividad definitivamente debe integrarse, estado, proveedores, expendedores y sindicatos necesitan trabajar en conjunto, es la única salida posible para lograr el bienestar social y económico de todos los que conformamos esta esencial actividad.



## EL FUTURO YA ES PRESENTE.



Somos la compañía líder en energías renovables en Argentina. Generamos más del 35% de la energía eólica nacional. Operamos 7 parques eólicos, 1 parque solar y tenemos 3 proyectos en construcción. Invertimos + de 1200 millones de dólares en renovables. Desarrollamos el emprendimiento eólico más grande del país: el Parque Eólico Madryn, de 222 MW de potencia. Genneia. 700 MW instalados. Energía limpia para abastecer a 900 mil hogares y reducir en 1,3 millones de toneladas las emisiones de carbono. Estamos en constante generación.

# PAMPA ENERGÍA INVIRTIÓ 350 MILLONES DE DÓLARES EN LA AMPLIACIÓN DE GENELBA

Con esta obra, inaugurada en un acto virtual que encabezó el presidente Alberto Fernández y el titular del holding, Marcelo Mindlin, en junio de 2020, Pampa Energía se consolidó como el primer generador privado de energía eléctrica, con una inversión en el sector energético en torno a los US\$ 1500 millones, desde 2003.

**E**n un año por demás difícil para la industria con la pandemia como telón de fondo, la empresa Pampa Energía anunció, podría decirse, la inversión más importante del año: US\$ 350 millones para la ampliación de la central térmica Genelba, un mega proyecto- ubicada en Marcos Paz, provincia de Buenos Aires- en el que trabajaron más de 1500 personas.

Esta inversión le permitió a Genelba pasar a tener 1.237 MW de potencia instalada, suficiente para generar energía para 2.500.000 hogares. Y lleva el total de potencia de Pampa Energía a superar los 5.000 MW, equivalente al 12 por ciento de la potencia instalada de todo el país.

El acto virtual de la puesta en marcha se llevó a cabo durante el mes de junio de 2020 y participaron del mismo, el presidente de la Nación, Alberto Fernández, el intendente de Marcos Paz, Ricardo Curutchet, y Marcelo Mindlin, presidente de Pampa Energía, el ministro de Desarrollo Productivo, Matías Kulfas, y el presidente de la Cámara de Diputados, Sergio Massa, entre otros.

Con esta obra la empresa consolidó un plan de expansión que incrementó 1.475 MW la potencia instalada, lo que demandó inversiones por más de 1.500 millones de dólares.

“Estamos convencidos de que este no es momento de parar. Por eso, trabajamos, en sociedad con YPF, en el cierre del Ciclo Combinado de la Central Termoeléctrica Ensenada Barra-

gán, donde invertiremos alrededor de 200 millones de dólares. Creemos que el desarrollo de tecnología eficiente es la única manera de reducir el costo de la energía eléctrica de manera sustentable”, aseguró Mindlin.

El CEO de la empresa recordó que “en el 2003 nos juntamos un grupo de empresarios argentinos con el sueño de construir una empresa energética líder, de capitales nacionales: así nació Pampa Energía. En ese año, el 70% de la potencia instalada estaba en manos de empresas extranjeras. Gracias a las sucesivas convocatorias que hizo el Estado y al esfuerzo inversor de muchos empresarios, esa relación se revirtió. Hoy el 70% de la potencia instalada corresponde a compañías nacionales”.

El Ciclo Combinado tiene la gran ventaja de generar mayor cantidad de electricidad sin consumir más combustible, ya que la turbina de vapor es alimentada por los gases que emanan las turbinas de gas. Este proceso aumenta considerablemente su eficiencia y contribuye al mayor cuidado del medio ambiente.

“Esta obra nos enorgullece, no sólo por el nivel tecnológico, sino también por el esfuerzo y el profesionalismo que puso nuestra gente para poder terminarla a tiempo, a pesar de la pandemia y las dificultades”, sostuvo el empresario.

Y agregó: “Esta obra empezó en 2011, tendría que haber concluido hace mucho tiempo, y nos comprometemos a terminarla antes de dos

años y agregar 280 Mw adicionales, hasta 847 Mw, que no consumirán una molécula extra de gas, lo que supondrá el ahorro de una enorme cantidad de divisas”, resaltó Mindlin.

Por su parte, el presidente de la Nación, Alberto Fernández, retomó el tema tarifario en el sector energético y destacó la actitud de los empresarios que “acompañaron” el pedido del Gobierno para no aumentar las facturas, en el marco de la pandemia por coronavirus, aunque admitió que “ya habrá tiempo para discutir” la cuestión.

En referencia a la obra, Fernández aseveró que “la Argentina se construye asociando el capital público con el capital privado” y destacó que el Estado “está para apoyar con créditos, como lo hace el Banco Nación”.

En una implícita referencia a la empresa cerealera Vicentin, cuya intervención se definirá en la justicia santafesina, el Presidente dijo que lo “irrita tanto cuando algunos hacen mal uso de esos créditos y dejan en el Banco Nación deudas y quiebras en sus empresas”.

“No es el caso de Pampa -aclaró-, que lo que ha hecho es crecer con inversión privada de un modo sostenido y aportando al crecimiento y al desarrollo del país”, aún en momentos difíciles como los que se transitarán por la pandemia.

En mayo de 2019, Genelba inauguró una cuarta turbina de gas, que aportó 180 MW, como parte de la central térmica preexistente y pun-



to de inicio del proyecto del nuevo cierre de ciclo que se completó en junio de este año, luego de que las obras fueran adjudicadas en 2017.

En generación, Pampa Energía cuenta además de Genelba y Ensenada Barragán, con las centrales térmicas Loma de la Lata, Güemes, Central Piedra Buena, Parque Pilar,

Ingeniero White y la central de cogeneración Ecoenergía, además de las hidroeléctricas Los Nihuiles, Diamante y Pichi Picún Leufú, y desde este el año pasado con dos parques eólicos en el sur bonaerense.

En Genelba, planta inaugurada hace 20 años, las obras de ampliación estuvieron a cargo de la alema-

na Siemens, encargada de proveer las turbinas, y la nacional Techint.

La planta, que se sumó a los activos de Pampa con la adquisición de Petrobras, es considerada estratégica por la proximidad a la subestación Ezeiza de la empresa Transener, y funciona solamente a gas que recibe a través del gasoducto Neuba II.



## GENNEIA: SEGUIR CRECIENDO EN CONTEXTOS DESAFIANTES

Una vez finalizados todos los proyectos actualmente en proceso, Genneia se encontrará en condiciones de inyectar energía limpia, eficiente y renovable para casi 1,2 millones de hogares, comercios o industrias; contribuyendo a mitigar el calentamiento global por la reducción de 1,8 millones toneladas de gases de efecto invernadero al ambiente.



**E**l desarrollo de las energías renovables en Argentina vivió un momento auspicioso durante los últimos años, donde fue posible impulsar la matriz energética de fuentes limpias y lograr que hoy la Argentina ocupe la séptima posición en el ranking de atractividad de renovables en mercados emergentes, según BloombergNEF.

En este contexto, Genneia es uno de los actores nacionales más destacados, aportando alrededor del 20% del total de la energía de fuentes limpias inyectada a la matriz energética nacional y más del 25% del total eólico generado. Durante los 8 años de la compañía, se llevó a cabo un plan de inversiones de 1.200 millones de dólares en generación

renovable que hoy se ven representados en los más de 600 MW instalados en operación (tanto en energía eólica como solar) y en otros 160 MW eólicos en construcción.

Durante el primer trimestre del 2020, Genneia pudo dar comienzo a la operación comercial del Parque Eólico Vientos de Necochea, su último proyecto inaugurado, en so-

ciudad con Centrales de la Costa Atlántica. El mismo está ubicado en la zona de Punta Negra, al sur de la Provincia de Buenos Aires, y es tanto el primer parque eólico en la ciudad de Necochea como el primero en operar en la costa atlántica; aumentando la disponibilidad de potencia en la zona.

Por otra parte, con los contratiempos que trajo la pandemia, en el segundo trimestre del año, las obras de la compañía en la provincia de Chubut se vieron afectadas en sus procesos y debieron adaptarse a las cuarentenas, protocolos y medidas sanitarias obligatorias a nivel municipal, nacional, provincial, y a los propios de la empresa. Una vez que fue autorizado el regreso a las obras, las construcciones pudieron avanzar, con los mayores cuidados sanitarios; priorizando la salud de todos los colaboradores y las comunidades cercanas. Actualmente, las obras se encuentran en su última etapa y tienen fecha estimada de puesta en operación en el primer trimestre de 2021.

Una vez finalizados todos los proyectos actualmente en proceso, Genneia se encontrará en condiciones de inyectar energía limpia, eficiente y renovable para casi 1,2 millones de hogares, comercios o industrias; contribuyendo a mitigar el calentamiento global por la reducción de 1,8 millones toneladas de gases de efecto invernadero al ambiente.

Por otra parte, con el fin de los tres proyectos eólicos en Chubut, la empresa líder en energías renovables concluye el plan de inversión por 1.200 millones de dólares, y superará ampliamente los 750 MW renovables instalados en el país. Dos de estos proyectos se encuentran fuera del perímetro de inversiones corporativo, bajo un esquema de Project Finance Non-Recourse, llevados a cabo en sociedad con la empresa PAE. Y adicionalmente, en el mismo sitio, se desarrolla otro proyecto, con el objetivo de incrementar el portafolio de contratos privados, que sigue creciendo en el país. Hoy contamos con 15

contratos corporativos con las más diversas empresas, tanto nacionales como multinacionales. Este es un mercado altamente promisorio para los próximos años.

Lo cierto es que, si bien la coyuntura económica del país para hacer frente a las obligaciones en monedas duras provocaron disposiciones cambiarias del Banco Central, la empresa pudo acomodarse exitosamente al contexto y completar de todas formas un plan de refinanciación de sus Obligaciones Negociables (“ON”) Clase XXI por US\$ 51,5 millones. Este resultado fue posible con el apoyo y la confianza de sus inversores, tanto existentes como nuevos, que confirmaron la solidez financiera que transmite la compañía. Este proceso, además, permitió sumar más de 1700 nuevos inversores individuales en la nueva ON XXX ofrecida al mercado.

De igual forma, si se realiza una evaluación del sector, es necesario remarcar la calidad que presentan

los contratos renovables, donde más del 50% de los ingresos de Genneia se encuentran respaldados por garantías del FODER y soberana, además del respaldo del Banco Mundial.

Ahora, mirando el 2021, los parámetros que se evalúan a nivel mundial demuestran que las energías renovables pueden competir con aquellas de fuente fósil, en cualquier campo. Es momento de aprovechar las nuevas tecnologías e incentivar a todos a ir hacia un sector eléctrico más eficiente, con costos más bajos para el sistema y de gestión limpia para el medio ambiente. El mundo entero, y la región se dirigen hacia ese objetivo de una manera mucho más acelerada de lo que esperábamos unos años atrás.

Siguiendo esa línea de innovación y crecimiento, en septiembre Genneia firmó la adhesión al Consorcio para el Desarrollo de la Economía del Hidrógeno en Argentina (H2ar); iniciativa única en

la región impulsada por Y-TEC, que busca conformar un espacio de trabajo colaborativo entre empresas integrantes de la cadena de valor del hidrógeno. A través de una articulación con el sistema científico y tecnológico argentino y un equipo interdisciplinario, se aspira a potenciar las capacidades que permitan innovar el sector energético renovable de los próximos años.

A mediano plazo se espera que el sector renovable siga siendo el vector de crecimiento de la generación, en pos de un país más sustentable. Desde la óptica de Genneia, con la investigación en nuevas tecnologías complementarias, herramientas de almacenamiento y gestionando todos sus procesos en búsqueda de mejora en cada uno de sus centros, se apuesta a una transición energética sostenible, que no sólo beneficie al Medio Ambiente, si no que también genere una matriz energética cada vez más eficientes.

**Confederación de entidades del comercio de hidrocarburos y afines de la República Argentina**



**CECHA**  
Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina

<b>A.M.E.N.A.</b> Asociación Mendocina de Expendedores de Nafta y Afines de Mendoza.	<b>C.E.C.A.C.H.</b> Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines del Chaco.	<b>C.E.P.A.S.E.</b> Cámara de Expendedores de Subproductos del Petróleo y Anexos de Santiago del Estero
<b>C.A.P.E.G.A.</b> Cámara de Comerciantes de Derivados de Petróleo, Garages y Afines de Tucumán.	<b>C.E.C.A.E.R.</b> Cámara de Estaciones de Combustibles Anexos de Entre Ríos.	<b>C.E.S.COR</b> Cámara de Estaciones de Servicio de Corrientes
<b>C.E.C. NEUQUEN Y RIO NEGRO.</b> Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de Neuquén y Río Negro.	<b>C.E.C.L.A. LA PAMPA</b> Cámara de Expendedores de Combustibles, Lubrificantes y Afines de La Pampa	<b>C.E.S.E.C.A.</b> Cámara de Estaciones de Servicio Expendedores de Combustibles y Afines de Salta.
<b>C.E.C.A. SAN JUAN.</b> Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de la Provincia de San Juan.	<b>C.E.C. JUJUY</b> Cámara Expendedores de Combustibles de Jujuy	<b>FA.E.N.I.</b> Federación Argentina de Expendedores de Nafta del Interior - Santa Fe
<b>C.E.C.A. SAN LUIS</b> Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de San Luis	<b>C.E.GNC</b> Cámara de Expendedores de GNC	<b>F.E.C.A.C.</b> Federación de Expendedores de Combustibles y Afines del Centro de la República - Córdoba -
		<b>F.E.C.R.A.</b> Federación de Empresarios de Combustibles de la República Argentina

Av.de Mayo 633 Piso 2 Oficina 12 (1084) CABA - Argentina (4342 - 4804 - Fax 4342 - 9394) [cecha@cecha.org.ar](mailto:cecha@cecha.org.ar) - [www.cecha.org.ar](http://www.cecha.org.ar)

# EL PLAN EXPLORATORIO DE CGC EN CUENCA AUSTRAL

En medio de un marco de incertidumbre y en plena pandemia CGC ha tomado la decisión de realizar una de las campañas exploratorias más importantes de la historia en la Cuenca Austral.

**A** principios de noviembre la empresa movilizó un segundo equipo de perforación desde Neuquén hacia la Cuenca Austral para realizar un ambicioso plan de Exploración que consta de la perforación de 7 pozos Exploratorios en un tiempo estimado de 6 meses. Se enfocará en regiones sub exploradas de la cuenca buscando nuevos plays de alto potencial.

CGC cuenta, en la parte continental de la Cuenca Austral, con más de 30 concesiones y permisos de exploración. La actividad realizada en los últimos años, focalizada principalmente en el proyecto No Convencional de Arenas Tigth, le ha permitido un importante crecimiento en la producción y en los últimos 3 años ha alcanzado a triplicar su producción de gas. Con esta base, la empresa ha decidido continuar su fuerte actividad exploratoria adelantando sus planes de perforación de exploración de dos años a una sola campaña.

Este plan exploratorio es resultado de estudios realizados por los equipos técnicos de la empresa y en su mayor parte de la adquisición de tres cubos sísmicos que se realizaron en 2018-2019 por



un total de 1600 Km<sup>2</sup>.

De los pozos a perforar en esta campaña solo dos tienen objetivos petroleros. El primero de ellos, pozo Estancia Susana x-1 ubicado en el área Piedra Buena, marca el retorno de la exploración a la frontera norte de la cuenca después de más de 15 años. Tiene como objetivo principal buscar plays estratigráficos en la Fm Piedra Clavada por primera vez y como objetivos secundarios las formaciones Springhill y Serie Tobífera.

E segundo pozo que se espera perforar en la campaña es el Maypa x-1 y será el primer Pozo íntegramente con objetivos shale en la Cuenca Austral a partir del cual se espera poder realizar ensayos y fracturas piloto para evaluar la factibilidad de dicha formación como reservorio de Shale Oil y Shale gas en la cuenca.

La campaña tiene además 5 pozos con objetivo gas, dos de los cuales están dentro del Proyecto No Convencional Campo Indio-El Cerrito y buscan ampliar la zona de desarrollo tight hacia el borde Norte El Cerrito, con objetivo en la Fm Magallanes en sus faciestigth.

Con los otros 3 pozos se completará la exploración del Bloque TapiAike, permiso exploratorio obtenido por CGC en 2018.

El primer pozo es el Cerro Camporro Este x-1 en el norte del bloque TapiAike con objetivos en la Formación Magallanes Inferior. Los otros dos pozos en este bloque tienen enorme relevancia, ya que marcan el retorno de la exploración de la frontera oeste de la cuenca después de casi 30 años sin actividad. En aquellas campa-

ñas de YPF a principios de los años 70 y de un pozo en el año 1994, se encontraron fuertes evidencias de hidrocarburos, aunque sin datos conclusivos dados los numerosos inconvenientes en la perforación, perfilado y ensayo de dichos pozos.

Los pozos Cancha Carra x-1001 y Travesía Arriba x-2001 se perforarán este verano a profundidades de 3600m con objetivos principales en las formaciones Cerro Cazador y Tres Pasos, y objetivos secundarios en las formaciones Magallanes Inferior y Río Turbio. El caso de éxito permitiría extender el área productiva de la Cuenca Austral hacia el Oeste de la provincia en sectores a 30 km de la frontera argentina, generando un cambio de escala importante para la Cuenca, la provincia y la compañía.



# Bayton

Contamos con los recursos necesarios para potenciar su negocio y potenciar el desarrollo de proyectos de generación de energía.

**B** Staffing

---

**B** Professional

---

**B** Strategy

---



## PECOM CRECE EN BRASIL Y PLANEA CONECTAR VACA MUERTA

La compañía de servicios del Grupo Perez Companc inició la operación y mantenimiento de campos en Río Grande del Norte impulsando la digitalización de Vaca Muerta

Las iniciativas más importantes de PECOM en 2020 sin duda fueron el inicio del servicio de operación y mantenimiento en Brasil y su fuerte vocación de conectar digitalmente Vaca Muerta.

Concretamente, el 30 de mayo PECOM inició el servicio de operación y mantenimiento para la empresa 3R Petroleum en sus 7 campos de gas y petróleo situados en el Polo Macau, Río Grande del Norte, Brasil.

Para iniciar el servicio de operación y mantenimiento en el Polo Macau, PECOM puso en marcha un equipo, que hoy cuenta con más de 100 colaboradores, que desarrolla su tarea bajo estrictas normas de seguridad y sigue los protocolos de Covid 19 tanto de la compañía como de la empresa contratante.

El Polo Macau engloba los campos de Aratum, Lagoa Aroeira, Macau, Serra, Salina Cristal, Porto Carão y Sanhaçu y está situado a 200 km de la ciudad de Natal. La producción total de petróleo y gas de esos campos es de aproximadamente 5 mil barriles de petróleo equivalente por día.

“Estamos muy felices y orgullosos de este logro. Es la primera vez que prestamos el servicio de operación y mantenimiento de campos de petróleo y gas en Brasil” señaló Javier Gremes Cordero, CEO de PECOM. “Este es un evento muy importante que forma parte de la estrategia de internacionalización de nuestra compañía”, agregó Gremes Cordero.

Los servicios de operación y man-



tenimiento se suman a la comercialización de bombas mecánicas de profundidad para producción de petróleo que PECOM ya viene desarrollando en Brasil.

Las bombas mecánicas de profundidad (y sus repuestos) son fabricadas en Argentina y su principal cliente es Petrobras para sus campos on shore ubicados principalmente en los estados de Bahía y Río Grande del Norte.

Pecom actúa en el Brasil a través de su subsidiaria Pecom Energía do Brasil (anteriormente Bollando do

Brasil) y su presencia en el mercado brasileño se remonta al año 1998.

En Brasil PECOM cuenta con oficinas comerciales en Salvador de Bahía, y bases operativas y de apoyo en Macau y Mossoro.

“Nuestro Plan Estratégico 2020-2029 contempla un fuerte crecimiento en Brasil, por lo que para nosotros en un mercado clave. Nuestra propuesta es brindar todas las soluciones que estamos ofreciendo en la Argentina como ingeniería y construcciones, tratamientos químicos, servicios medioambientales, digitalización y automatización

de yacimientos (Servicios con Operaciones Digitalmente Asistidas), entre otros., adicionalmente a las que ya venimos prestando (OyM y Artificial Lift), subraya Gremes Cordero.

El directivo señala: “Tenemos claro que Brasil es el mercado Upstream más significativo de LATAM y con un dinamismo muy importante. El proceso de venta de activos no esenciales por parte de Petrobras sumado al programa REATE cuyo objetivo es aumentar la producción del on shore de Brasil generan una oportunidad impresionante para las empresas del sector. Todo esto es lo que nos estimula para crecer muy fuerte en Brasil. También vemos oportunidad de brindar también servicios para las operaciones offshore”.

## CONECTIVIDAD EN VACA MUERTA

Asimismo, PECOM se ha fijado como prioridad digitalizar Vaca Muerta y la Cuenca Neuquina a través de distintos servicios de Tecnología de la Información y Comunicaciones (TIC) que alcanza a las provincias de Neuquén, Río Negro, La Pampa y Mendoza.

PECOM está abocada a alcanzar los acuerdos necesarios para proveer servicios integrales basados en comunicaciones digitales que permitan alcanzar una mejor eficiencia en la producción de gas y petróleo en Vaca Muerta y la Cuenca Neuquina.

“Estamos muy entusiasmados con llevar adelante nuestro objetivo de incorporar fuertemente la digitalización. Buscamos desarrollar un proyecto innovador que coloque a Vaca Muerta en la vanguardia de la tecnología y la conectividad”, indicó Gremes Cordero.

La compañía planea inversiones y obras en infraestructura, la implemen-

tación de una red de conectividad de Fibra Óptica, y cobertura con Comunicaciones LTE (Comunicaciones Privadas sobre espectro público -llamado 4G-, Comunicaciones con gran ancho de banda, tráfico crítico, Video, Sistemas de supervisión de operaciones, volumen importante de datos).

A su vez, sus proyectos abarcan Comunicaciones para IoT (Internet de las cosas, diseñada para la comunicación de cualquier dispositivo sencillo, a bajo costo y para monitoreo de datos no críticos), tráfico de datos B2B y B2C, prestación de servicios de Operación y mantenimiento de la red (FO y Macrocelas), entre otras prestaciones destinadas a los yacimientos establecidos en Vaca Muerta y la Cuenca Neuquina.

Sin dudas, a pesar de la pandemia, 2020 fue un año en el que el ADN emprendedor de PECOM dio sus frutos.



# FINVESA

International Freight Forwarder & Customs Broker  
NVOCC

## SUMANDO VALOR Y EFICIENCIA A SUS NEGOCIOS

FINVESA LOGÍSTICA S.A.

Cerrito 1320, Piso 12 - Oficina C  
(C1010ABB) CABA Argentina  
Teléfono 54 11 5199 1367 / 5277 4246  
Fax 54 11 5256 8331  
Nextel 54\*620\*1576  
E-mail [rjpf@finvesa.com.ar](mailto:rjpf@finvesa.com.ar)  
[www.finvesa.com.ar](http://www.finvesa.com.ar)

# AXION ENERGY PUSO EN MARCHA LA PLANTA DIESEL DE MAYOR CALIDAD DEL MUNDO

Con una inversión de más de 1500 millones de dólares de capital, la refinería que elabora los combustibles AXION energy está convirtiéndose en la más moderna de Sudamérica para incrementar en un 60% su capacidad de producción de gasoil y 50% de naftas.

**Y**a no será necesario importar diesel premium”, advirtió Alejandro Bulgheroni, presidente de Pan American Energy, cuando esta mañana le entregó al presidente de la Nación, Alberto Fernández, la primera producción de gasoil de ultra bajo contenido de azufre que salió de la nueva planta hidrotratadora de diésel (DHT) que puso en marcha la compañía.

Marcos Bulgheroni, CEO de la compañía, explicó que “esto, que años atrás fue un proyecto, hoy es una realidad que pudimos construir a lo largo de diferentes gobiernos. Todos entendieron la importancia de esta obra que nos permite profundizar el proceso de industrialización del petróleo que también producimos”, destacó.

La nueva planta posiciona a la refinería de Campana a la altura de los estándares de calidad más exigentes del mundo para elaborar un combustible que cuenta con menos de diez partes por millón de azufre, el nivel mínimotécnicamente posible, y que se destaca principalmente



porque disminuye las emisiones contaminantes de los vehículos que lo utilizan, mejorando su relación con el medioambiente.

Participaron también de la puesta en marcha del DHT el ministro del Interior, Eduardo de Pedro; el ministro de Desarrollo Productivo de la Nación, Matías Kulfas; el gobernador de la provincia de Buenos Aires, Axel Kicillof, y el intendente de Campana, Sebastián Abella.

“Como bonaerenses estamos orgullosos de esta

obra, que tiene la capacidad de producir todo el diésel premium que se vende en el país”, destacó el gobernador de la provincia de Buenos Aires, Axel Kicillof. “Este es un producto que en Argentina importábamos y a partir de ahora vamos a elaborar en la Argentina y en nuestra provincia de Buenos Aires, donde se procesa el 80% del combustible que se elabora en el país. Buenos Aires definitivamente es una provincia petrolera”, destacó

el gobernador.

El presidente Alberto Fernández destacó que “este es un momento feliz en medio de la pandemia. Inauguramos una planta que va a producir el diésel que la Argentina hoy importa. Que podamos producir en la Argentina la energía que necesita nuestra economía es muy importante, porque son dólares que dejan de irse del país”, señaló.

“Me pone muy feliz, además, cómo se hizo esta maravillosa obra de inge-

# MINDS OF ENGINEERS. PIONEERS AT HEART.

Wintershall y DEA se convirtieron en Wintershall Dea. Somos la compañía independiente de gas y petróleo líder de Europa. Exploramos y producimos gas y petróleo – en todo el mundo. Con responsabilidad y eficiencia. Hoy avanzamos como una sola compañía. Porque somos pioneros de corazón, con 245 años de experiencia en ingeniería de excelencia.

[wintershalldea.com](http://wintershalldea.com)



niería con trabajadores, industriales, ingenieros y empresarios argentinos que asumieron el desafío de hacer algo que no es fácil encontrar en el mundo: una refinería que prácticamente se construyó encima de otra sin dejar de operar”, agregó Fernández, quien se llevó una botella con el primer destilado de la nueva planta. “Cuando abría la canilla que descargaba el nuevo diesel yo sentía que se estaba abriendo el futuro de la Argentina”, señaló. “En esta botella está el futuro de nuestro país”, aseguró.

El Presidente, junto a los demás funcionarios y autoridades de Pan American Energy, descubrieron una placa recordatoria del momento “en conmemoración de la idea y sueño del doctor Carlos Bulgheroni”.

Con una inversión de más de 1500 millones de dólares de capital, la refinería que elabora los combustibles AXION energy está convirtiéndose en la más moderna de Sudamérica para incrementar en un 60% su capacidad de producción de gasoil y 50% de naftas, además de mejorar su calidad para llevarlos a los mayores estándares del mundo, y anticiparse a las exigencias regulatorias argentinas que entrarán en vigor dentro de 3 años y medio.

Se trata de la inversión más grande en el sector de refinación en la Argentina de los últimos 30 años para



producir combustibles de mayor calidad y más limpios, mejorando a la vez la preservación del medio ambiente al reducir en 99% las emisiones de dióxido de azufre de la planta y obteniendo nuevos subproductos que la compañía ya está vendiendo a nuevas industrias. A partir de la millonaria inversión, se incorporó también una

nueva sala de control totalmente equipada con última tecnología, una nueva unidad de coqueo, una planta de tratamiento de efluentes líquidos y otra de producción de hidrógeno.

La magnitud de esta obra contó con un total de 17,5 millones de horas hombre y generó empleo a más de 4000 personas en el desarrollo y ejecu-

ción de los trabajos, que se llevaron a cabo sin detener el normal ciclo de producción de la refinería, que nunca dejó de operar mientras le añadían más de 30.000 toneladas de estructura (el equivalente a 4 torres Eiffel) y más de 750.000 pulgadas de soldadura a lo largo de 200 kilómetros lineales de cañería.



CGC



CGC

100  
AÑOS

Y LA MISMA ENERGÍA  
DE SIEMPRE

#SomosCGC y estamos orgullosos de nuestros primeros 100 años.

POR MARCELO RODRIGUEZ. PRESIDENTE DE RISK GROUP ARGENTINA

# RISK GROUP ARGENTINA: BALANCE 2020 Y PERSPECTIVAS A FUTURO

Aun con todas las dificultades que plantea el día a día, especialmente en circunstancias tan desfavorables como las que atraviesan hoy los negocios en Argentina como en el mundo, es importante que los empresarios seamos capaces de mantener una mirada estratégica y de largo plazo. RiskGroup Argentina siempre se caracterizó por estar permanentemente innovando, agregando valor en la relación con los clientes.



**C**uando se acerca diciembre uno entra en estado de reflexión. El 2020 se pareció en mucho al 2001. RiskGroup Argentina nació en el 2001, en plena crisis. Siempre estuvo en nuestro ADN buscar soluciones. Por eso, nuestras matriculas se llaman Risk Solutions y Re Solutions. No es casual. Nuestra vocación es imaginar y definir soluciones prácticas y accesibles a los clientes. Por eso hace 20 años que seguimos siendo referentes.

Pero la pandemia nos obligó a un cambio de mentalidad como a toda la industria del seguro. Mostro sus deficiencias estructurales y los procesos obsoletos que complican la gestión diaria de los riesgos y los seguros... Ahora estamos forzados a entrar a paso firme en una brutal transformación impulsada, no solo por la necesidad sino también por la innovación y la visión de los nuevos entrantes.

Con el foco en el cliente aprovechamos la coyuntura del 2020 para brindar nuevos productos al mercado. Fuimos el primer broker en lanzar la cobertura de covid-19 y hemos estado trabajando

en ofrecerles a nuestros clientes la misma calidad de servicio a la que están acostumbrados, con beneficios adicionales que puedan ayudarlos a paliar la situación económica.

Para estos desarrollos nos apalancamos en el knowhow de la Gallagher Global Network, tercer bróker más grande del mundo, con quienes seguimos avanzando en una asociación más completa que nos permita acercar las mejores prácticas de este potente bróker global.

Frente a la amenaza del ciber-crimen hemos puesto a disposición de los clientes numerosas recomendaciones prácticas para evitar las violaciones a consecuencia del teletrabajo. También ofrecimos nuestra herramienta clave: el "RiskHub", surgido como producto de nuestra alianza con TECHASSURE de Estados Unidos y donde puede generarse la matriz de riesgos de una empresa.

Las soluciones tecnológicas que nos permitieron operar durante este 2020, además de facilitar nuestras vidas, nos expusieron a riesgos como los malware, virus informáticos maliciosos cuyo objeto es interrumpir el



# INDUMENTARIA PATAGONICA

En todo el mundo IP  
significa **Índice de Protección.**

**Aquí es una marca.**

## PROTECCIÓN Y SEGURIDAD



Todos nuestros productos son confeccionados y certificados según el **Sistema de Gestión de la Calidad Norma IRAM ISO 9001:2015.**

Adicionalmente seguimos estrictos procedimientos de seguridad y calidad, otorgados por **Certificación DuPont™ Nomex® Never Quit™**, bajo los estándares nacionales e internacionales vigentes.

## FABRICAMOS

- ✓ Mamelucos
- ✓ Camisas
- ✓ Pantalones
- ✓ Camperas
- ✓ Chalecos
- ✓ Prendas con diseños especiales y según especificaciones técnicas de nuestros clientes.



**DUPONT**  
**Nomex**



### ADMINISTRACIÓN Y FÁBRICA

Cnel. Superi 532, Tablada,  
Provincia de Buenos Aires.  
+54 11 4652-7107

### CENTRO DE DISTRIBUCIÓN NEUQUÉN

J. J. Lastra 268, Neuquén,  
Provincia de Neuquén  
+54 299 447-2523

 [info@indupat.com.ar](mailto:info@indupat.com.ar)

 [www.indupat.com.ar](http://www.indupat.com.ar)

 @indumentariapatagonica

correcto funcionamiento de nuestra tecnología o bien la continuidad de nuestro negocio, el robo o secuestro de la información (piratería), la fuga o difamación de la información. Otros conocidos como phishing, que mediante un engaño nos predisponen a compartir información confidencial por ejemplo de claves de acceso a nuestras plataformas o bien nos inducen con instrucciones falsas de ejecución de acciones que finalmente repercuten en daños económicos. Este nuevo universo de exposiciones no distingue entre individuos, empresas, gobiernos, instituciones públicas o privadas e, incluso, uno puede ser víctima aun no siendo el target del generador de la amenaza.

Los productos de seguro de riesgos cibernéticos han sido desarrollados hace 10 años atrás. Desde su lanzamiento, estos productos han tomado impulso en dos oportunidades. en el año 2018 con el comienzo de los ataques cibernéticos a escala global ( WannaCry, Petya non Petya, BitPaymer, etc) y actualmente producto de la pandemia global COVID-19.

Solo en Argentina, en los últimos 8 meses, hemos sido partícipes de varias intrusiones a empresas o entidades gubernamentales que vagamente son informadas por los medios ya que, como sucede en toda Latinoamérica, todavía no hay regulaciones gubernamentales

que obliguen la comunicación e información de las violaciones.

Las coberturas de seguros y reaseguros que trabajamos en RiskGroup Argentina son “modulares” y se adaptan a las distintas actividades de nuestros clientes. Se basan en dos vulnerabilidades básicas: la violación de la privacidad y la violación de la seguridad. A partir de estos dos conceptos se desarrollan los módulos de cobertura que tienen por objeto resarcir el daño propio en todos los costos y gastos relacionados con volver a la situación de seguridad y privacidad anterior, así como los gastos por reclamos de terceros.

Entre las coberturas modulares adicionales se destacan, la extorsión cibernética, secuestro de la información y su debido costo de rescate, la pérdida de ingresos por interrupción de la operación, responsabilidad por difamación de información o responsabilidad multimedia, gastos de gestión de crisis, auditorías PCI DSS, entre otras.

En los últimos meses también comenzamos a incluir en nuestra oferta de productos la posibilidad de complementar los riesgos operacionales como Todo Riesgo Operativo y/o Responsabilidad Civil Operaciones donde hoy estas coberturas se encuentran excluidas

Por último, y no menos importante, además de las coberturas antes mencionadas es necesario se com-



plementen con programas de servicio de asesoramiento y diagnóstico previo al diseño de cobertura donde se identifiquen las vulnerabilidades existentes y sus planes de mitigación, así como un servicio de monitoreo durante la vida de la póliza.

Es posible que el mercado de seguros experimente aumentos de precios en las renovaciones de principios de 2021, según Fitch Ratings. Fitch destaca los numerosos factores que impulsan el aumento y afirma que “la presión de las grandes pérdidas patrimoniales, el aumento de las pérdidas por responsabilidad civil, el ciber-crimen, el aumento de los precios de las coberturas de retrocesión y las persistentes tasas de interés bajas”, además de las “importantes pérdidas que se esperan de las consecuencias de la pandemia de coronavirus”, se han combinado para impulsar el período de endurecimiento más sostenido que se ha visto en años.

Esta situación de aumento de precios y la constante exposición a riesgos no pensados anteriormente, ej.: cibercrímenes, pande-

mias, terrorismo, revueltas populares, mayor actividad catastrófica, debacles económicas, etc. Hace que debamos redefinir el mapa de riesgos de nuestra empresa. Evitando comprar aleatoriamente y, por el contrario, estudiar la capacidad de absorción de pérdidas del balance corporativo y la resiliencia en caso de un evento mayor. No hacerlo acarreará muchas pérdidas no aseguradas y cierre de empresas....

Aun con todas las dificultades que plantea el día a día, especialmente en circunstancias tan desfavorables como las que atraviesan hoy los negocios en Argentina como en el mundo, es importante que los empresarios seamos capaces de mantener una mirada estratégica y de largo plazo. RiskGroup Argentina siempre se caracterizó por estar permanentemente innovando, agregando valor en la relación con los clientes, manteniendo su esencia de ambiente de trabajo de buena camaradería y potenciando la generación de nuevos servicios y productos. Estar bien asegurado es estar bien asesorado.



# CREAMOS **FUTURO**

**MÁS DE 30 AÑOS BRINDANDO SOLUCIONES INNOVADORAS**  
EN GENERACIÓN DE ENERGÍA Y COMPRESIÓN DE GAS.  
Estamos preparados para nuevos desafíos.

## **SECCO**



POR FERNANDO AZPIROZ, DIRECTOR DE LA REGIONAL SUR DE SECURITAS ARGENTINA

## MINERÍA Y PETRÓLEO: SOLUCIONES DE SEGURIDAD A MEDIDA COMO CLAVE PARA LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO

La ubicación geográfica de los yacimientos, su lejanía con centros poblados, las inclemencias climáticas y las necesidades logísticas que surgen a partir de eso son sólo algunos de los factores que muestran por qué en la industria de la minería y el petróleo es clave contar con un servicio de seguridad profesional.

Con personal capacitado especialmente para atender las necesidades del sector y la última tecnología disponible, Securitas Argentina es hoy la empresa líder en el rubro.

“La organización y fortaleza que brinda una compañía como Securitas, capaz de mantener operaciones complejas por medio de su personal capacitado, con la provisión de vehículos con todo el equipamiento de emergencia, comunicación y localización que permite dar cobertura a los yacimientos -que en

nuestro país tienen como característica estar ubicados en zonas inhóspitas y de difícil acceso- es un aporte diferencial”, explica Fernando Azpiroz, Director de la Regional Sur de Securitas Argentina cuando se le pregunta qué es lo importante a la hora de diseñar una solución de seguridad privada para este segmento de la economía.

Los servicios Mobile de Securitas Argentina están altamente equipados, son patrullas que cuentan con cuatro faros de largo alcance para la caja de la camioneta, y un faro tele-comandado (con capacidad para direccionar el haz de luz desde adentro de la cabina). Asimismo, tienen instalado un sofisticado sistema de seguimiento y condiciones de manejo que permite la observación online del vehículo 24x24 y un equipo de comunicaciones vehicular (incluye seguimiento GPS

y tracking, y tecla de emergencia), entre otras cosas.

Los guardias, que forma el Instituto Securitas desde hace más de una década, acceden a un Sistema de video montado sobre la camioneta, equipado con un servidor NVR, dos cámaras exterior full HD con visión nocturna y una cámara interior con audio, además de contar con binoculares Bushnell 260501 Visión Nocturna, drones y teléfonos con capacidad para obtener fotografías termales.

**-¿Cuáles son los principales desafíos al operar en este tipo de entornos?**

-Hay que dar cobertura y salvaguarda a las personas que están trabajando en esas operaciones y que pueden estar expuestas a las inclemencias del tiempo o riesgos climáticos e impactos de la naturaleza, además de resguardar los activos.

En el caso de los yaci-

mientos petroleros es necesario prestar atención a todo lo que pueda implicar que se detenga la operación de un pozo. Hay que estar controlando el correcto funcionamiento de todo.

**-¿Por dónde pasa la exigencia a la hora de contratar un servicio de seguridad en este sector?**

-Viene más que nada del lado de los seguros, inversores y accionistas, ya que lo que se busca a la hora de diseñar una solución de seguridad es garantizar la continuidad del negocio en las actividades que son de naturaleza extractivas, que por definición implican una gran inversión en infraestructura y un largo plazo de extracción para amortizar eso. Cualquier demora o pérdida de días de trabajo significa pérdidas millonarias en dólares.

Al mismo tiempo, una de

nuestras funciones es aportar a la prevención, detectando y reportando rápidamente cualquier anomalía para generar una alerta sobre esa situación. Son empresas que están expuestas a cumplir con todas las normas ambientales vigentes dada la naturaleza de la actividad que desarrollan por eso el trabajo articulado que llevamos adelante.

-¿Cuál es el valor agregado de Securitas?

-La capacidad operativa y financiera que tiene Securitas al contar con servicios que requieren inversiones importantes tanto en infraestructura como en perso-

nal capacitado. Los start up de los contratos son muy exigentes con lo cual no todas las empresas pueden ofrecer el despliegue económico que requiere el servicio. A su vez, es un segmento prioritario para nuestra compañía en el que no sólo tenemos gran expertise, sino que de modo permanente estamos innovando para mejorar nuestras prestaciones.

-¿Cuál es la clave a la hora de diseñar un servicio de estas características?

-Es fundamental la combinación entre el aporte humano y la tecnología. Son servicios que se basan en: la videovigilancia, la trans-

misión de alertas, eventos a distancia, el geoposicionamiento, la utilización de drones para zonas de difícil acceso más el personal altamente capacitado.

Tal como menciona Azpiroz, las capacitaciones de los colaboradores que están asignados a este tipo de servicio son claves, por eso la inversión en su formación es uno de los pilares de Securitas Argentina. Las mismas abordan temas vinculados a normas en seguridad e higiene, RCP (reanimación cardiopulmonar), conducción responsable, identificación de riesgos y cuestiones vinculadas a la industria. Otro

de los aspectos a tener en cuenta es todo lo que implica la logística para el cumplimiento del servicio, como por ejemplo, la provisión de herramientas de trabajo que van desde vehículos 4x4 con cámaras, conectividad, instrumentos de "selfies" hasta viandas y mamelucos térmicos. "Este tipo de clientes demanda un alto expertise y profesionalismo, por eso nuestros guardias tienen un gran sentido de la responsabilidad y compromiso ya que la mayor parte del tiempo el trabajo se realiza en la extensión patagónica, y en soledad", concluye Azpiroz.



**EMPRESAS DE SERVICIOS CMC S.A.**  
ESTUDIO ADUANERO Y COMERCIO EXTERIOR

**DESPACHANTES DE ADUANA**

Colin Munro Campbell  
Ricardo El Gáname  
Patricia Yasuk

Defensa 441, Piso 5. (C1065AAG), Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Contacto: 011 - 3724-6900 011 - 4331-6990

Lineas rotativas

[www.campbell.com.ar](http://www.campbell.com.ar) - [asistencia@campbell.com.ar](mailto:asistencia@campbell.com.ar)



# BERTOTTO BOGLIONE: EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE CARA AL 2021

Novedades y oportunidades de negocios se presentaron en empresas que, con ansias de progresar y crecer, apostaron por producir, comercializar sus productos y expandir sus mercados.

Las oportunidades para crecer y generar nuevos negocios vienen enlazadas con las estrategias de ventas y los beneficios que brindan las empresas a sus clientes. Este año tan particular, muchas industrias generaron estas opciones debido a la demanda por parte de los usuarios y a la oferta que, con gran capacidad productiva, ofrecieron.

Bertotto Boglione, es un claro ejemplo de ello. La compañía, que resuelve necesidades relativas al almacenaje con tecnología de última generación aplicada a sus productos, fabrica tanques de acero y plástico para industrias de Minería, Oil & Gas, Agro, empresas constructoras e industrias en general que utilizan estos equipos para consumo y desarrollo de sus propias empresas.

Durante el 2020, Bertotto Boglione logró afianzar su compromiso y responsabilidad superando las expectativas e involucrándose en nuevos mercados nacionales e internacionales. Al respecto, Pablo Capuano, gerente comercial de la firma, explicó de qué se tratan los desafíos que la empresa tiene por delante: “Tuvimos resultados positivos este año y si lo evaluamos dentro del marco de lo que ha sido el COVID, podemos



hablar de excelentes resultados. El incremento en la venta de productos plásticos, por ejemplo, se debe fundamentalmente a la gran tracción del agro en la demanda de estos tanques para almacenar fertilizantes, agua, Diesel y químicos entre otros líquidos. Además, desde Bertotto Boglione fabricamos toda la línea de tanques plásticos desde 650 litros a 35.000 litros”, aseguró y agregó: “Tengamos en cuenta que mientras muchas empresas desaceleraron sus ventas para ver cómo fluctuaban los precios, nosotros decidimos producir y vender, nunca pensamos en especular frente a nuestros clientes”.

La empresa, además, amplió la oferta de equipos en la División Transporte debido al crecimiento en ese mercado en particular. Según el gerente de la compañía,

“En este año de pandemia uno de los rubros que fue esencial y creció fue el transporte donde el traslado de productos químicos tuvo un papel principal. Esta línea se utiliza para Transporte de Ácidos, químicos, reparto de Diesel (abastecedores) transporte de agua y bateas de vuelco trasero para cargas de todo tipo. Se trata de una unidad de negocio que cuenta con una línea de producción propia y que posee licencia de configuración de modelo, ingeniería, diseño y servicio post venta”.

Capuano también resaltó que durante este año se terminó de dar forma dentro de la empresa a la División Minera para hacer foco en ese mercado en particular. El objetivo de esta división es poder conectar las necesidades de las empresas

mineras con la capacidad industrial de la firma.

“Venimos trabajando hace años en el rubro y era muy importante de cara al mercado poder formalizar e invertir recursos en la misma. Esta área se encarga de mostrar nuestra capacidad ante las mineras, observar qué productos demandan y poder suministrar y realizar reuniones permanentes con las minas que están en pleno desarrollo”.

Entre las novedades de la empresa se encuentra la ampliación del mercado de Tanques Subbase para Generadores en Chile. “Desde hace unos 3 años comenzamos a proveer tanques para generadores para DATA CENTERS, los cuales deben cumplir con normas UL, certificaciones que solo Bertotto Boglione puede proveer o algunas fábricas de USA”.



Las empresas multinacionales que deciden montar estos DATA CENTERS eligen países cuya seguridad jurídica, financiera y económica son estables, características que sobresalen sobre el resto de la región. Bertotto Boglione tiene proyectos que comenzaron con un solo cliente de Ge-

neradores y en la actualidad está trabajando con los 4 principales proveedores de unidades de potencia de Chile.

Por último, la empresa ganó una licitación con REPSOL Perú y desembarca en el país con la idea de luego replicar lo que se hizo en Chile en los inicios.

“Se trata de Tanques Doble Pared Acero Prfv (DPFV) para estaciones de servicio. Si bien este contrato es por 3 años entendemos que podemos replicarlo en el resto de las petroleras que operan en el País. Para nuestra empresa es una gran oportunidad poder empezar a operar en Perú luego de

muchos años de esfuerzo”.

La calidad de los productos de Bertotto Boglione y la confianza en su servicio, enaltecen el compromiso que tiene la firma para con los clientes desde 1948. Buscando expandir su mercado va abriendo caminos que, sin duda, lo llevan a crecer por todo el mundo.

## Ser una empresa líder en Soluciones Innovadoras y Sustentables para la Industria de la Energía nos inspira.

Con la experiencia y trayectoria que nos distinguen impulsamos en Vaca Muerta el proyecto de comunicación digital que cambiará la forma de operar en la industria del Oil & Gas.

El compromiso de siempre.

**PECOM**  
SILVIO PEREZ COMPANY

# TGN Y LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA COMO FACTOR CLAVE

Se cierra un año muy desafiante, pero en la adversidad, el equipo de TGN se sintió más fuerte que nunca.

**E**l año 2020 nos presentó un gran desafío. La “normalidad”, como se conocía, ya no será igual. De pronto el mundo se cerró y el Gobierno Nacional declaró la cuarentena en Argentina limitando el despliegue de actividades a aquellas esenciales, entre ellas, los servicios públicos.

“El desafío fue mayúsculo pero gracias al proceso de inversión, innovación y cambio cultural iniciado por TGN hace algunos años, las respuestas operativas, de soporte tecnológico y de contención tanto a clientes como a colaboradores no se hicieron esperar y fueron inmediatas”, señaló el Ing. Daniel Ridelener, Director General de TGN.

Como servicio esencial, el transporte de gas natural y los servicios de operación y mantenimiento brindados por TGN no se detuvieron en ningún momento. La experiencia y trayectoria acumulada en décadas permitieron innovar, trabajar y continuar con las capacitaciones con mayor eficiencia sin resignar la calidad de servicio.

Cambios que ya estaban en marcha, se aceleraron involucrando de manera transversal a todas las áreas de la compañía. El cambio permeó cada sector y cada colaborador provocando una reingeniería de procesos que derivó en nuevos protocolos de salud para los colaboradores que tienen que asistir a las instalaciones y teletrabajo para quienes pueden hacerlo desde sus casas. Con prudencia y cautela, se



encararon meticulosamente acciones para garantizar la salud de los equipos y el trabajo seguro.

En función de la dispersión geográfica y de la especificidad de la actividad de transporte de gas, el desarrollo de tecnologías aplicadas a la operación de ductos de alta presión y la capacitación virtual de los equipos fueron claves para superar los obstáculos planteados inicialmente por la ASPO (Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio).

Para la habilitación masiva de colaboradores al acceso remoto a sistemas corporativos, se potenciaron las herramientas colaborativas y se aceleró la transformación digital en modo de implementar nuevas soluciones para situaciones inéditas. En este sentido, dos de los logros más des-



tacados que permitieron mejorar la confiabilidad, seguridad y eficiencia de las operaciones en este contexto fueron: la implementación del soporte remoto (mediante esta tecnología un ejecutor de campo con un anteojos RealWear HMT-1 puede comunicarse con uno o más especialistas para recibir instrucciones y completar una tarea operativa); y la mayor utilización de la realidad aumentada para realizar tareas de mantenimiento en diferentes instalaciones.

A su vez, el acceso remoto a las estaciones de trabajo permitió multiplicar las capacidades locales y maximizar la eficiencia, sentando a los especialistas, sin importar su ubicación y minimizando así tiempos de traslados y de respuestas.

Y precisamente en el año en el que

la compañía fue sometida al estrés que significó lidiar con este nuevo contexto, los resultados vinculados al clima interno fueron verdaderamente destacables. En septiembre, TGN obtuvo la Certificación™ de Great Place to Work®, reflejando así el alto reconocimiento a la calidad de la cultura dentro de la organización. De la opinión expresada por los colaboradores, y aplicada la metodología de medición de cultura de Great Place to Work, surgió que 8 de cada



10 empleados tienen una experiencia positiva en TGN.

Daniel Ridelener, Director General de TGN manifestó “Somos una empresa joven y dinámica que valora el bienestar de las personas que la integran. El respeto, la inclusión, la diversidad son valores compartidos y día a día priorizamos las relaciones positivas entre nuestros colaboradores. La confianza y la satisfacción mutua de nuestro equipo, más allá de su expertise técnico, hacen la diferencia a la hora de brindar un servicio donde la innovación nos estimula a la auto-superación permanente”.

Se cierra un año muy desafiante, pero en la adversidad, el equipo de TGN se sintió más fuerte que nunca. La apuesta hecha a la innovación tecnológica como un eje fundamental

de desarrollo y crecimiento se reveló como la clave del éxito para cumplir con las expectativas y demandas de este tiempo tan especial. Pero no sólo la tecnología, sino el apostar a la construcción de una cultura corpo-

rativa que integre, respete y logre lo mejor de su gente fue un diferencial que marcó el deseo de seguir perteneciendo y desarrollando soluciones para un mercado gasífero cada vez más exigente.

EN NUESTRO NOMBRE **HAY UNA X.**  
 QUE ADEMÁS DE UNA LETRA, **ES UNA MARCA.**  
 Y ESA **X** PUEDE SER MUCHAS COSAS.  
 PUEDE DEFINIR LO QUE SOS Y LO QUE NO SOS. O LO QUE FALTA SABER.  
 PARA NOSOTROS **ES UN PUNTO DE PARTIDA**, NO UN DESTINO.  
 ES LA BÚSQUEDA QUE EMPIEZA DESPUÉS DE ENCONTRAR ALGO.  
 CON UNA **X** ESTÁ MARCADO UN TESORO A PUNTO DE SER DESCUBIERTO.  
 SOMOS UNA **X** EN EL MAPA QUE NUNCA DEJA DE **MOVERSE HACIA ADELANTE.**  
**X** CANTIDAD DE VECES INNOVAMOS E INNOVAREMOS. Y ESA EVOLUCIÓN,  
 CADA TANTO **SE CONVIERTE EN REVOLUCIÓN.**  
 ES UN CAMBIO QUE CAMBIA ALGO EN VOS.

POR ESO CUANDO **¡SALGAS**  
**VENÍ** A CARGAR LA ÚLTIMA TECNOLOGÍA EN COMBUSTIBLE.  
**VENÍ** ADONDE LE PONEMOS A TU AUTO O A TU MOTO  
 EL MISMO AMOR QUE VOS.  
**VENÍ** A COMER RICO Y SANO.  
**VENÍ** A PROBAR LO QUE ES SENTIRTE BIENVENIDO SIEMPRE.  
**VENÍ** ADONDE TE CONOCEMOS.  
**VENÍ** ADONDE CUIDAMOS EL CAMIÓN QUE USAS PARA TRABAJAR,  
 COMO SI FUERA NUESTRO.  
**VENÍ** EN CUALQUIER RINCÓN DEL PAÍS EN DONDE ESTÉS.  
**VENÍ** A LLENARTE DE ENERGÍA.  
**VENÍ** EN AUTO, EN CAMIÓN, EN MOTO, EN BICI, A PIE, O EN MONOPATÍN.  
 RAZONES NO TE VAN A FALTAR.

**LA X MARCA EL CAMINO A LA MEJOR VERSIÓN  
 DE TODO ESO QUE TENEMOS PARA VOS. VENÍ.**

**AXION**   
 energy

**VENÍ ADONDE VAMOS**

POR MARIA BETTINA LLAPUR, DIRECTORA DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES INSTITUCIONALES NATURGY ARGENTINA

## NATURGY ARGENTINA Y LA CULTURA DE LA RESILIENCIA

El año 2020 ha sido especialmente complejo, como todos sabemos, en muchos aspectos: salud, relaciones sociales, empleo y actividad económica. Rescato, el que todos y cada uno, desde el lugar que ocupamos en la sociedad, hemos debido desarrollar un mayor sentido y conciencia en materias como la seguridad, comportamiento social y trabajo diario, profundizando aún más en la solidaridad con todos aquellos sectores y personas más afectadas por la pandemia.



**E**n lo estrictamente empresarial creo que una vez más las empresas han tratado de sacar lo mejor de sus posibilidades para poder sostener la actividad, y en nuestro caso, sirviendo a la sociedad diariamente y atendiendo innumerables circunstancias particulares de miles de personas. Podemos decir que nos ha permitido también hacer más foco en la innovación, en el desarrollo nuevas herramientas y adoptando nuevas modalidades de trabajo.

A pesar de todos los desafíos operativos y tecnológicos que debimos enfrentar por el COVID, el servicio

se continuó brindando con normalidad, abasteciendo a todos los clientes residenciales, comerciales, industriales y estaciones GNC de la distribuidora, como así también la atención a nuestros clientes.

En materia de Atención al cliente mejoramos, en tiempo record, las herramientas de comunicación y vinculación con nuestros clientes, para suplir por completo la atención presencial. Permitiendo de este modo, que nuestros clientes puedan realizar todas sus gestiones comerciales por medios digitales. Así, se potenció la Oficina Virtual dotándola de nuevas

funcionalidades, se reforzaron los canales de atención virtual, tanto el callcenter de atención telefónica como los recursos destinados a resolver inquietudes a través de las redes sociales. Esto nos permitió compensar el cierre de los centros de atención dispuesto por la ASPO.

Asimismo, nuestros equipos, que trabajan en la calle, continuaron con todas las operaciones domiciliarias y de conexión a la red, para aquellas familias o establecimientos que así lo solicitan y siempre garantizando las medidas de seguridad de nuestros equipos y clientes.

En materia de expansión de red, a pesar de las demoras ocasionadas por el aislamiento, con los recaudos del caso, se pudo continuar trabajando en la expansión de la red. En 2020 habilitamos la red del barrio Lopardo-Muttis en Mercedes, así como también a fines de noviembre finalizamos el nuevo sistema de alta presión en Mercedes, compuesto por un Punto de Entrega de 40.000 m3/hora, de una planta reguladora de 35.000 m3/hora y de un gasoducto de 26km de extensión, infraestructura que se conectará al sistema existente. Este Punto de Entrega toma suministro de gas del gasoducto troncal NEUBA II de TGS.

La planta reguladora, en tanto, tiene la función de reducir la presión del gas natural en el ingreso al área

urbana de Mercedes, y así realizar la interconexión con el sistema de redes ya existente en el área. Estas obras de infraestructura permitirán garantizar el abastecimiento, crecimiento y fiabilidad del sistema de alta presión en las localidades de Mercedes, Gowland, Luján, Jáuregui, Cortines y Olivera, que hasta el presente eran abastecidas por un ramal de alta presión proveniente del partido de Luján.

Por último, en materia de Sostenibilidad, la pandemia no fue un impedimento para que podamos darle continuidad a nuestros programas de Responsabilidad Social Corporativa. Nos valimos de las nuevas tecnologías para poder suplir las restricciones impuestas por el aislamiento. La digitalización de los programas, tanto en materia de concientización sobre

eficiencia energética, como en aquellos que apuntan a la empleabilidad, como Energía del Sabor, o al cuidado del medio ambiente, como es Sembrando Futuro, permitió desarrollar nuevos contenidos interactivos, así como impactar en una mayor cantidad de personas.

En definitiva, 2020 ha sido un año que ha desafiado a la empresa a ser resiliente en todo sentido. Hemos aprendido a convivir con esta nueva realidad, y a partir de ello realizar ajustes y propuestas que nos han permitido no sólo continuar brindando nuevo servicio con los altos estándares de calidad con los que somos reconocidos, sino que también innovando y aportando soluciones que excedieron las expectativas de nuestros clientes.



**EL COMPLEJO INDUSTRIAL QUE FABRICA, PROVEE Y EJECUTA GRANDES MONTAJES DE AISLACIÓN**

Florida 274 2º piso. C.A.B.A - (011) 4326-0062  
Ruta 7 Km 70 Lujan - (02323) 420422  
[www.incaaislaciones.com.ar](http://www.incaaislaciones.com.ar)

## Andamios



**Certificado de conformidad**  
**Nº 67-31300**

Este producto está certificado bajo las normas:  
UNE- EN 12810- 1  
UNE- EN 12811- 1

## Aislaciones Térmicas





**Somos fabricantes de Lana Mineral con certificación ISO 9001 2015**

• Lana mineral	• Perlita expandida	• Panelería modular
• Poliestireno	• Foam glass	• Colchonetas desmontables
• Poliuretano	• Fire proofing	• Spray de lana mineral

# “QUEREMOS SER UN REFERENTE EN COMERCIO INTERNACIONAL EN EL ÁREA DE GENERACIÓN ELÉCTRICA”

“Estamos convencidos del camino que estamos tomando, de seguir acompañando a nuestros clientes en sus proyectos. Esto nos da las fuerzas para seguir aspirando a ser mejores”.



**POR TADEO KOTYNIA,**  
PRESIDENTE DE EMPRESAS DE SERVICIOS TJK

**E**ste año por motivo de la pandemia, ha sido un desafío para todos. Modernizarnos y poner todas las herramientas para que nuestros clientes no sientan diferencias en nuestro servicio fue una de nuestros pilares de nuestro desarrollo y crecimientos en estos tiempos tan difíciles.

Es por esto mismo que estamos profundamente agradecidos a nuestros clientes que siempre confiaron en nosotros en todo este tiempo, así como también a cada uno de los empleados, que desde el primer día se han brindado para con la empresa, ayudando y entendiendo la situación.

Este año, como muchas otras crisis también hay oportunidades, esto se ve reflejado en las tantas consulta que hemos recibido para nuevos desarrollos energéticos, así como también en todo lo que abarca el rubro informática y telecomunicaciones, en donde estos tres rubros se ven fuertemente enlazados en estos tiempos.

El de informática por el exceso de demanda que hubo para cubrir todo lo que es home office teniendo en cuenta que ya muchos trabajos quedaron en

el futuro en esta modalidad; telecomunicaciones porque para que se lleve a cabo bien el teletrabajo se debe tener una conexión con la red cada vez mejor, y acá es justamente donde se ha importado una mayor cantidad de elementos de telecomunicaciones respecto a otros años, y los desarrollos energéticos, porque todo lo anterior requiere una lógica mayor demanda energética la cual tiene que ser cubierta y por ende el desafío de aumentar el parque de energías verdes.

Esto último se ve también en que nuestros clientes han crecido en el desarrollo de las nuevas energías verdes en Argentina como la energía térmica y eólica, todo este aprendizaje es lo que nos da la fortaleza para seguir aprendiendo y seguir siendo fuertes y competitivos en nuestro rubro.

Estamos convencidos del camino que estamos tomando, de seguir acompañando a nuestros clientes en sus proyectos. Esto nos da las fuerzas para seguir aspirando a ser mejores.

Queremos ser un referente en comercio internacional en el área de generación eléctrica abarcando todos los procesos de los proyectos energéticos.

# El gas, un puente hacia el futuro

Brindamos servicios integrados entre la producción y el consumo de gas natural, operando con calidad, confiabilidad y seguridad, preservando el medioambiente.



# INDUMENTARIA PATAGÓNICA, COMPROMISO CON CULTURA DE CALIDAD

En todo el mundo IP significa índice de protección. Aquí es una marca. Todos podemos leer que esta parece una frase publicitaria, pero para Indumentaria Patagónica S.R.L. no lo es. Es un compromiso con sus clientes, es una filosofía de trabajo, es una cultura de calidad.

**S**omos unas de las pocas empresas en Argentina con aprobada presencia en los mercados de gas, petróleo, minería, construcción, metalúrgica, energía y servicios.

Desde hace tiempo en el mercado de la ropa especial ignífuga, consolidando una alianza estratégica con DuPont, en el marco de su sistema de ACUERDO DE LICENCIA COMERCIAL (TRADE LICENSE AGREEMENT - TLA)

Esta nueva etapa en nuestra constante búsqueda de la mejora, no llevó a relanzar nuestros afamados productos:

- Mamelucos inherentemente ignífugos y térmicos
- Camperas
- Camisas alto índice de protección
- Pantalones de seguridad de nuestra línea ignífuga
- Chalecos térmicos y de alta visibilidad

Como novedad, acompañando las condiciones que nos impuso esta pandemia COVID-19, desarrollamos cubrebarbijos y cubrebarbijos-cubre cuello ignífugos

Acompañando esta indumentaria especial y de alta tecnología en su diseño, confección y terminación y ante la solicitud de nuestros clientes para brindarles la mejor protección, comercializamos una amplia gama de gama de Elementos de Protección Personal (certificados según la Resolución 869/99), como ser: antiparras, guantes, botines, arneses, extintores, etc.

Todo lo anterior nos llevó a desarrollar nuestro concepto de "EQUIPO DE PROTECCIÓN IN-

DIVIDUAL" (EPI), la cual es la denominación dada a un equipo o conjunto de equipos, destinados a dar garantía a la integridad física del trabajador, a través de la reducción del grado máximo de exposición al riesgo. Siempre pensando en la protección y atenuación de los riesgos o el peligro para el individuo respecto del ambiente adverso y del grado de exposición al riesgo inherente a la tarea que desarrolla.

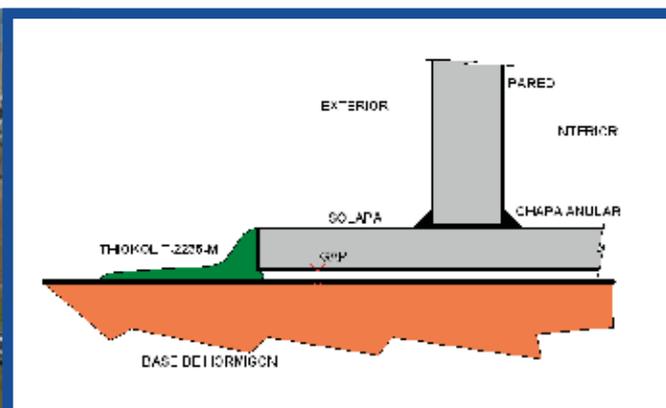
Nada de esto se puede lograr sin

la incorporación de la más alta tecnología en la fabricación de telas y nuestra depurada calidad de diseño sumada a las mejores prácticas y metodologías utilizadas para la confección de nuestras prendas, soportada por el Know – how de nuestros técnicos y operarios, sobre la base de una infraestructura y maquinaria de última generación.

Para desatacar en forma genérica algunas de estas características, podemos mencionar:



MÁS DE 35 AÑOS DE EXPERIENCIA DESARROLLANDO PROYECTOS,  
TECNOLOGÍAS Y SUMINISTROS INDUSTRIALES



## SELLADORES DE POLISULFURO



## AISLACIÓN TÉRMICA



## PROTECCIÓN DE PISOS ANTE QUÍMICOS MUY AGRESIVOS



**CORAS SA ARGENTINA**  
BILLINGHURST 1833 2ªA CABA



**TELÉFONO: 54-11-4828-4000**  
**CORAS@CORAS.COM.AR**



**VISITANOS:**  
**WWW.CORASGROUP.COM**

## MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS

- Para las prendas ignífugas, las telas Nomex®, Nomex® Comfort y Protera® de DuPont™, son una garantía de calidad.

- Avíos y accesorios de fabricantes nacionales e internacionales homologados

- Algunas de las Normas más importantes que cumplen los tejidos que utilizamos:

NFPA 2112 - Standard on Flame Resistant Garments for protection of personnel against flash fire NFPA 70E - Standard for Electrical Safety in the Workplace ASTM F1930 - Standard Test Method for Evaluation of Flame Resistant Clothing for Protection Against Fire Simulations Using an Instrumented Manikin.

ISO 6942 - Ropa de protección. Protección contra el calor y el fuego. Método de ensayo: Evaluación de materiales y conjuntos de materiales cuando se exponen a una fuente de calor radiante ISO 13934-1 - Propiedades de los tejidos frente a la tracción. ISO 13937-2 - Propiedades de los tejidos frente al desgarro. Etc.

## EL EQUIPO INDUPAT

- Contamos con personal altamente calificado para el diseño y desarrollo de moldería.

- Técnicos y operarios experimentados. Indumentaria Patagónica se esmera para proveer permanente capacitación para aumentar sus habilidades y conocimientos específicos a fin que las mejoras las prácticas habituales de trabajo se desarrollen en un marco de mejora continua y sistemática

- Un equipo de profesionales interno y externo que ayuda, orienta y define permanentes proyectos de mejoramiento que incorporan las mejores tecnologías de gestión y producción.

## SISTEMAS DE GESTIÓN

- En el año 2013 fuimos certificados por el IRAM (Instituto Argentino de Normalización y Certifi-



cación) en el cumplimiento de los requisitos de un Sistema de Gestión de la Calidad establecidos en la Norma ISO 9001.

## PROYECTOS DE MEJORA CON RESOLUCIÓN INMINENTE

Certificación de indumentaria (mameluco, campera, camisa y pantalón) ignífuga, en cumplimiento de la Norma IRAM 3904 “Requisitos y métodos de ensayo de materiales y prendas utilizadas ante riesgo de exposición al arco eléctrico”.

Certificación de Mameluco hombre ignífugo” por parte de UL para el cumplimiento de la Norma NFPA 2112 (“Ropa resistente a las llamas para la protección del personal industrial contra exposiciones de corta duración al fuego”).

Certificación de la Norma ISO 14001: “Sistemas de Gestión Ambiental - Requisitos con orientación para su uso”

Actualmente vivimos una situación mundial compleja y desde Indumentaria Patagónica nos adaptamos para seguir con la actividad. Seguimos un protocolo estricto, aislando a grupos

de riesgo y haciendo que los trabajadores no tengan contacto. Hacemos control de temperatura al ingreso y la desinfección correspondiente a cada empleado. Hay rutinas de desinfección y ventilación durante la jornada y controles constantes de las acciones individuales de cada uno.

Llevamos a cabo medidas de seguridad completas e implementamos el protocolo de salud provisto por el gobierno nacional para seguir con nuestras actividades. Instalamos una cabina sanitizante a la entrada, exigimos el uso de tapabocas, lentes de seguridad o máscara y guantes a todos los empleados.

Incorporamos el “home office” para quienes pueden y deben realizar trabajos administrativos, Comerciales y técnicos.

Nuestro compromiso con la salud de nuestra gente y nuestros clientes es total. A LAS SIGLAS IP QUE IDENTIFICAN A INDUMENTARIA PATAGÓNICA, le agregamos nuestro esfuerzo y compromiso con una cultura de calidad de constante superación profesional, que debe producir mejores prendas de protección para nuestros clientes y usuarios.

tgn.com.ar

# SABEMOS DE QUÉ SE TRATA

Somos operadores regionales de ductos y proveedores de soluciones confiables para el desarrollo de proyectos energéticos.



TGNGas



TGN  
Fuerza en movimiento



TGNGas

# TGS CONSOLIDA SU VISIÓN INNOVADORA EN VACA MUERTA

Con potencial de ser un modelo futuro para toda la industria, este acuerdo consolida la presencia de TGS como midstreamer en la cuenca neuquina.

**E**n agosto de 2020, Shell Argentina contrató a TGS para la provisión de servicios midstream de deshidratación, filtrado, regulación y medición de gas con una capacidad de hasta 1 millón de metros cúbicos por día, en el bloque Bajada de Añelo, en Vaca Muerta, acordando un plazo mínimo de dos años de estos servicios.

La transmisión de datos operativos del volumen de gas que ingrese al sistema de Gasoductos Vaca Muerta de TGS se realizará a través de la red de fibra óptica que Telcosur, unidad de negocios de telecomunicaciones de TGS, instaló en Vaca Muerta y que dispone de capacidad y capilaridad suficiente para brindar servicios de telecomunicaciones a toda la región.

Mediante este modelo de negocio, Shell Argentina seguirá ganando eficiencia en sus operaciones en Bajada de Añelo haciendo foco en la perforación, completación y testeo de pozos con la finalidad de obtener datos de reservorio que le permitan optimizar su proyecto de desarrollo del bloque que opera junto a YPF como socia.

“Nos complace que una empresa de midstream como tgs se acerque cada vez más a boca de pozo

como sucede en las operaciones de no convencionales más importantes del mundo. Este acuerdo tiene el potencial de ser un modelo para toda la industria y un primer paso de muchas otras oportunidades de cooperación entre ambas empresas”, celebró Sean Rooney, Presidente de Shell Argentina.

“El acuerdo con Shell consolida la visión integradora y el modelo de negocios adoptado por TGS que lo proyecta como el socio estratégico ideal capaz de satisfacer con la provisión de sus servicios todos los eslabones de la cadena de valor del gas natural. Por ello, estamos hoy especialmente orgullosos, en tiempos de pandemia no hemos bajado los brazos, por el contrario, junto al equipo de profesionales de Shell hemos dado este primer paso caracterizado por la colaboración y confianza puesta de manifiesto durante el desarrollo del acuerdo, que nos permitirá ofrecer al cliente una solución ajustada a sus necesidades y expectativas,” afirmó Oscar Sardi, CEO de TGS.

Hacia fin de año, ambas empresas prevén firmar un acuerdo para inyectar la producción en el gasoducto Vaca Muerta Norte, que será acondicionada en la

planta Tratayén, dos obras que TGS construyó y puso en funcionamiento en 2019 en la cuenca neuquina.

De esta manera, Shell se convertirá en la octava empresa conectada al sistema de gasoductos Vaca Muerta de TGS sumándose a Pluspetrol, Pampa Energía, Exxon, GYP, Total, Tecpetrol, e YPF, confirmando un modelo de negocio de contratación de todos los servicios midstream, externos al rol principal de perforación.

## SOBRE SHELL ARGENTINA

Shell está presente en el país hace más de 105 años y en el negocio del Upstream en Argentina desde 2012, cuando

comenzó su exploración y subsiguiente explotación de depósitos de petróleo y gas no convencionales en la cuenca de Neuquén. Hoy en día, opera los bloques de Sierras Blancas, Cruz de Lorena, Coirón Amargo Sur Oeste y Bajada de Añelo y mantiene un porcentaje de participación en el bloque Bandurria Sur, operado por YPF, y en dos bloques operados por Total Austral: La Escalonada y Rincón La Ceniza. El desarrollo de Vaca Muerta ocupa un lugar destacado en el portafolio de oportunidades futuras para el Grupo Shell.

## SOBRE EL PROYECTO VACA MUERTA DE TGS





TGS invirtió USD 300 millones en Vaca Muerta para la construcción del gasoducto de 150 km, que atraviesa 30 áreas productivas de la formación, y permitirá el transporte de hasta 60 MMm<sup>3</sup>/d, que serán acondicionados en la planta construida en Tratayén, previo a inyectarlo a los sistemas de transporte regulados. La capacidad de acondicionamiento inicial de esta Planta es de 5 MMm<sup>3</sup>/d, y será ampliada en el futuro mediante la instalación de módulos que acompañarán el ritmo de desarrollo de las reservas.



La empresa informa que se encuentra prestando el servicio de transporte de gas con total normalidad, con sus equipos de trabajo organizados para responder

a la situación sanitaria planteada, priorizando la preservación de la salud de sus colaboradores, las condiciones sanitarias seguras de sus

instalaciones y el sostenimiento del servicio público de transporte de gas natural y de sus otros negocios, como son la producción y el

despacho de GLP, sus operaciones midstream en Vaca Muerta, los servicios de telecomunicaciones y el resto de sus actividades.



CONSTRUIMOS CRECIMIENTO

f @ y in  
sacde.com.ar

Creemos en la excelencia.

Realizamos actividades integradas de ingeniería, construcción y servicios. Nuestra capacidad operativa, experiencia y fuerte compromiso con un desarrollo eficiente y sustentable se reflejan a través de nuestros proyectos.

ENERGÍA | OIL&GAS |  
SERVICIOS | INFRAESTRUCTURA





# SOLUCIONES PARA TUBERÍAS

El futuro de la soldadura TIG orbital ya está aquí

Arc Machines, Inc. diseña, fabrica y distribuye soluciones automatizadas de soldadura fija u orbital TIG (GTAW) de última generación. Fundada en 1976, AMI tiene su sede en Los Ángeles, EE.UU., donde todos los productos son diseñados y fabricados. Con miles de relaciones con clientes en todo el mundo, las soluciones de AMI se utilizan con éxito por muchas empresas líderes en una amplia variedad de sectores, y están especializadas en el diseño y fabricación de soluciones de soldadura automatizada de precisión y alta calidad.

## CABEZAL M15

Cabezal de soldadura de precisión resistente con un espacio radial bajo para soldadura GTAW de todos los tamaños de tubería desde tubería de 3 "(76 mm) hasta un tamaño ilimitado, incluida la placa plana.

Cuenta con rotación, alimentación de alambre, control automático de voltaje, dirección de costura transversal y oscilación de la torcha.

**AMI**  
UMA MARCA ESAB

La marca Arc Machines, Inc. y todas sus soluciones son parte de la familia ESAB.

ESAB / [esab.com](http://esab.com)  
[ventas@esab.com.ar](mailto:ventas@esab.com.ar)



# SOLUCIONES PARA TUBERÍAS

A medida que aumentan las necesidades de energía en el mundo, también lo hace la demanda de tuberías nuevas.

## ELECTRODOS PIPEWELD PLUS

Electrodos con revestimiento celulósico para aceros de baja aleación. Soldadura de alta resistencia y penetración en todas las posiciones, especialmente en la posición vertical descendente.

### PIPEWELD 7010 PLUS

Para caños API 5L X52 a X60 (para pasada de raíz de este último material).

### PIPEWELD 8010 PLUS

Para caños API 5Lx Gr 60 a 70 tanto en pasadas de raíz, como en pasadas relleno y terminación.

### PIPEWELD 9010 PLUS

Para caños API 5Lx Gr 70 a 80 tanto en pasadas relleno y como en la pasada de cierre o terminación.

## MOTOSOLDADORAS ORIGO EDW

Adecuadas para soldadura multiproceso y trabajos a la intemperie, sumando durabilidad, robustez y potencia. Alimentación Diésel.

### ORIGO™ 320D EDW

Motor 24.8HP  
300A @ 100%

### ORIGO™ 551D EDW

Motor 32.6HP  
400A @ 100%

### ORIGO™ 601D EDW

Motor 47.5HP  
500A @ 100%



## VIENTOS NEUQUINOS CONFIRMA LA ESTRATEGIA SUSTENTABLE DE AES ARGENTINA

“En AES Argentina estamos orgullosos de contribuir al desarrollo sustentable del país ya que el potencial que dispone en energías renovables es único. La inauguración de Vientos Neuquinos responde a la estrategia global de la empresa en lograr un futuro sustentable”, afirmó Martín Genesio, Presidente de la compañía.

**E**l parque eólico Vientos Neuquinos de 100 MW está localizado sobre un área de propiedad de la Provincia del Neuquén, en un lote fiscal que ha sido reservado por la Provincia de Neuquén con el fin de que la Sociedad desarrolle el parque eólico.

El predio donde se emplaza el parque eólico se extiende en un área de aproximadamente 2.603 hectáreas y se ubica a 7 km al norte del Paraje Bajada Colorada, a 38,5 km al noreste de la localidad de Piedra del Águila, a 49 km suroeste de la localidad de Picún Leufú. En el marco de lo dispuesto en la Resolución M.E. y M. N°281/2017 y la Disposición SSER N° 1/2018- “Programa MATER (Mercado a Término)”, la Sociedad presentó su oferta en la convocatoria del Segundo Trimestre de 2018 y con fecha 13 de agosto de 2018 resultó adjudicada con la asignación de la Prioridad de Despacho.

Vientos Neuquinos cuenta con una infraestructura de 29 aerogeneradores de 3,465 MW cada uno; compuestos por una plataforma Nordex-Acciona modelo AW132/3465 -con una altura de 132 metros-y un diámetro de Ro-

tor y altura de HUB 120 metros. La producción anual neta del parque será de 408.0 GWh anuales.

En cuanto a la financiación del proyecto, se logró a través de la capitalización de un bono de 300 millones de dólares emitido en 2017 por AES Argentina, con vencimiento en el año 2024. Esta operación se realizó al amparo de la Norma 144-a y la Regulación S de las normas de valores de los Estados Unidos de América.

Asimismo, a fin de completar la obra, AES Argentina emitió su primer bono verde en el mercado primario local por un valor de US\$ 48,4 millones. La colocación de este bono fue una muestra de la diversificación de las fuentes de financiamiento de la empresa y marcó un hito para la compañía, ya que se trató de su primer bono verde en el mercado local.

La construcción de Vientos Neuquinos inició a fines de 2018 y su culminación estuvo proyectada para realizarse en un período de 16 meses. De todas formas, las circunstancias coyunturales causadas por tipo de cambio, restricciones cambiarias, cambio de gobierno, factores climáticos y la pandemia, dilataron

los tiempos de ejecución que culminaron el 29 de septiembre 2020; fecha en la que entró en operación comercial el 100 % de su potencia instalada.

A causa de la pandemia, provocada por el Covid-19, AES Argentina debió adoptar protocolos internos de trabajo que fueron desarrollados en forma conjunta y con el apoyo de los municipios de Piedra del Águila y Picún Leufú.

Adicionalmente al cuidado de personal propio y afectado a la obra, la empresa también se involucró con los municipios aledaños realizando donaciones de equipamiento médico al Hospital de Piedra del Águila, material para vehículos de la policía, bomberos, ambulancias, y equipamiento para personal de Defensa Civil.

La obra, necesitó la participación de aproximadamente un promedio de 120 personas mensuales con picos de hasta 300 personas.. A fin de lograr una construcción y emplazado exitosos, AES Argentina contrató a la empresa Nordex Acciona como proveedor de Ingeniería, Compras y Construcción (EPC, por sus siglas en inglés), es decir un proyecto “llave en



mano”. Por su parte, Nordex Acciona contrató a otras empresas como: CN Sapag, NS austral y Distrocuyo, como las principales empresas para realizar obras civiles y eléctricas, demandadas por el proyecto.

La construcción de Vientos Neuquinos involucró la participación de gobiernos municipales (Piedra del Aguila, PicunLeufu y Santo Tomás), entes gubernamentales y también contó el apoyo de gobiernos provinciales de Neuquén y Río Negro. En especial de: el Gobernador de la Provincia de Neuquén, Omar Gutiérrez y el Sr. José Brillo Presidente de la Agencia de Inversiones de Neuquén. Autoridades que además de estar informados respecto a los avances de obra, también aseguraron el tránsito de trabajadores, equipos y componentes.

El parque eólico, cuenta con el reconocimiento de Agente del Mercado Mayorista, con la aprobación de la

autoridad ambiental de la Provincia y con el Certificado de Conveniencia y Necesidad Pública emitido por el Ente Nacional Regulador de la Electricidad (ENRE), lo que permitió ingresar su producción energética al sistema interconectado nacional.

Al ser un proyecto 100% dedicado al MATER, todos los megavatios generados por Vientos Neuquinos son destinados a clientes industriales, entre los que se encuentran los rubros del acero, cemento, químicas, alimentos, metalmecánica y farmacéutica. De esta forma, AES Argentina está posicionándose como empresa líder en el mercado MATER.

El parque eólico no sólo representó un fuerte impacto para la empresa –en cuanto a la diversificación de sus activos – sino también, a nivel nacional; ya que en su momento, elevó al 22 por ciento el volumen de energía renovable en la matriz energética del país.

“En AES Argentina estamos orgullosos

de contribuir al desarrollo sustentable del país ya que el potencial que dispone en energías renovables es único. La inauguración de Vientos Neuquinos responde a la estrategia global de la empresa en lograr un futuro sustentable”, afirmó Martín Genesio, Presidente de AES Argentina.

La firma de estos convenios de venta de energía se enmarca en la estrategia global de AES Corporation de avanzar hacia un futuro energético más seguro y sustentable a partir del crecimiento enfocado en las energías renovables apalancado en relaciones de largo plazo con clientes estratégicos.

AES Argentina está presente en el país desde 1993 y actualmente presenta un portafolio diversificado entre energía hidroeléctrica y térmica. Es una filial de AES Corporation, compañía multinacional de soluciones energéticas que el 2018 anunció su compromiso de reducir en un 70% la intensidad de sus emisiones de CO2 al año 2030.

## ESTUDIO JURIDICO DRA SUSANA DE ROSA

LA MEDIACION ES UNA NEGOCIACION EXTRAJUDICIAL ASISTIDA POR UN TERCERO ESPECIALMENTE ENTRENADO PARA FAVORECER LA COMUNICACION ENTRE LAS PARTES AYUDANDOLAS A RECONOCER LAS REALES NECESIDADES QUE TIENEN E IMPULSANDO LA CREATIVIDAD DE LOS PARTICIPANTES A FIN DE LOGRAR UNA SOLUCION SATISFACTORIA PARA TODOS. NO DUDE EN ACUDIR A ESTA VIA PREVISTA EN LA LEY 26.589 la Dra. SUSANA DE ROSA y UN EQUIPO ESPECIALIZADO ESTARA AGUARDANDOLO.

Email: [derosaestudio@gmail.com](mailto:derosaestudio@gmail.com) [www.derosaestudio.com.ar](http://www.derosaestudio.com.ar) TEL : 4373-5680 / 4371-7544

# HITOS DE SHELL ARGENTINA EN 2020

A pesar del panorama adverso que presentó el año, la petrolera ha alcanzado importantes logros en Argentina que van desde la exportación de crudo a Dinamarca, a la firma de un acuerdo con TGS en Vaca Muerta, hasta la perforación de más de 25 pozos en sus bloques operados de Sierras Blancas, Cruz de Lorena, Coirón Amargo Sur Oeste y Bajada de Añelo.

**S**in duda, 2020 fue un año muy desafiante para toda la industria. El COVID-19 y la abrupta caída de la demanda y del precio internacional del petróleo impactaron sobre toda la cadena de valor, particularmente sobre las empresas de servicios locales. Pero a su vez obligaron a algunas empresas a seguir buscando formas de ser más competitivos y eficientes.

Es el caso de Shell Argentina que, gracias al excelente trabajo de su equipo de más de 600 empleados directos e indirectos, no tuvo que interrumpir la producción en ningún momento y pudo reanudar sus proyectos de crecimiento en Vaca Muerta rápidamente y sin demoras significativas, adaptando protocolos y formas de trabajo para operar de manera segura.

Más aún, este año la petrolera consiguió algunos hitos centrales para el futuro de sus operaciones en Vaca Muerta:

- Sin dejar de producir y abastecer a la demanda interna, en julio Shell realizó una exportación de 470.000 barriles de crudo Medanita de Bandurria Sur junto a Equinor, con destino a Dinamarca.

- Firmó un acuerdo pionero y modelo para la industria con la compañía de midstream TGS para la provisión de servicios de deshidratación, filtrado, regulación y medición de gas con una capacidad de hasta 1 millón de metros cúbicos por día, en el bloque Bajada de Añelo;

- Perforó más de 25 pozos en sus bloques operados de Sierras Blancas, Cruz de Lorena, Coirón Amargo Sur Oeste y Bajada de Añelo, encarando una serie de obras de infraestructura esenciales para el crecimiento de sus proyectos.

- Perforó pozos de hasta 6.500 metros de largo y 3.600 de rama horizontal. Logró récords de eficiencia y tiempo, en pozos de 2.500 metros de lateral en menos de 13 días, con un promedio de 9 etapas por día y un récord de 13 en algunos casos. Estos parámetros ponen a la empresa en niveles de eficiencia en perforación y terminación de pozos cercanos a los niveles de las operaciones de Shell en Permian, en los Estados Unidos.

- Shell está cerca de alcanzar el máximo uso de la capacidad instalada de

12.000 barriles diarios de procesamiento de nuestra EPF – Early Production Facility – y proyecta completar el primer trimestre de 2021 la construcción de una segunda planta CPF – Central Processing Facility –, que triplicará esa capacidad a más de 40.000 barriles por día.

- En noviembre le otorgaron a Shell Argentina el primer permiso interrumpible de exportación de gas de Vaca Muerta por hasta 1.25 millones de metros cúbicos diarios con destino a Chile, válido hasta mayo de 2021.



Planta Fraccionadora - Bahía Blanca

# AGREGAMOS VALOR A LA ENERGÍA

Abastecemos al mercado interno y exportamos nuestros productos  
cumpliendo con los **más exigentes estándares de calidad internacional.**

JUAN CARLOS PIERANTONI - SUCESIÓN DE PIERANTONI JUAN CARLOS

## UNA EMPRESA QUE OBRA DE ACUERDO A SUS OBRAS



**N**uestra empresa ha transitado un largo camino, con vaivenes, desafíos, liderazgo sostenido y por sobre todas las cosas confianza de nuestros clientes a la hora de contratar nuestros servicios.

Hemos sido elegidos en una cantidad de proyectos de mediana y gran envergadura y eso nos llena de orgullo porque hemos sido parte de la construcción de obras que han forjado el crecimiento y desarrollo de nuestro país.

En este caso deseamos destacar la obra de ampliación de la Línea

H de subterráneos, Estación Facultad de Derecho, siendo contratados por la UTE TechintS.A.C.E.I - DYCASA S.A UTE.

Esta obra requirió de pilotes perforados con barrenas y baldes, bajado de armaduras y colado de hormigón in situ. Se realizaron pilotes de Ø 1,20 y de Ø 1,60 m por hasta 13 m de profundidad.

Utilizamos una perforadora hidráulica de tecnología italiana de 31,5 toneladas de peso, con barral telescópico, herramientas de perforación y equipos para el uso de

lodo bentonítico y encamisados.

La obra fue llevada a cabo sin imprevistos gracias al trabajo mancomunado en equipo y la provisión adecuada de los insumos por parte de la contratante y gracias al equipo perforador que, operado por nuestro personal especializado de maquinista y ayudantes, los resultados operativos fueron excelentes, acorde a las exigencias que demandaba el proyecto.

Como hace más de 30 años, continuamos mejorando diariamente para brindar a nuestros clientes un servicio con calidad, y como describe nuestro logo con experiencia e innovación.



**JUAN CARLOS  
PIERANTONI**  
PILOTES Y TÚNELES



## SERVICIO DE PILOTES



Pilotes con  
"Sistema CFA"  
(Hélice Continua)

Pilotes a límite de  
medianera "FILO MURO"

## SERVICIO DE TÚNELES

Realización de túneles  
por hincado a percusión  
de tubos.



Equipos en Alquiler

[www.pilotesytuneles.com.ar](http://www.pilotesytuneles.com.ar)



9 de Julio 657 (2138)  
Carcarañá - Santa Fe



H. Yrigoyen 723 Piso 6 Of. 46 (1086)  
C.F. Buenos Aires



00-54 (0341) 494 1598 / 0401



[presupuestos@pilotesytuneles.com.ar](mailto:presupuestos@pilotesytuneles.com.ar)

# “DESAFÍOS HUMANOS Y TECNOLÓGICOS FRENTE A UN IMPORTANTE CAMBIO DE PARADIGMAS GLOBALES”

Rumbo hacia el balance de un año de cambios y desafíos permanentes, Valmec S.A. se encuentra posicionada como una empresa líder en la fabricación de válvulas, conjuntos y accesorios y el desarrollo de sistemas de automatización y control.

**R**umbo hacia el balance de un año de cambios y desafíos permanentes, Valmec S.A. se encuentra posicionada como una empresa líder en la fabricación de válvulas, conjuntos y accesorios y el desarrollo de sistemas de automatización y control.

Prensa Energética dialogó con Leandro Tercic CEO de Valmec S.A. y Gustavo Battagliero, quien se desempeña como director y coordinador general. En palabras de ellos; desde el comienzo de la pandemia, entendíamos que no iba a ser un año fácil.

El primer gran desafío que logramos fue mantener al 100% de nuestro personal y fuimos una de las pocas empresas proveedoras del sector de Oil&Gas que realmente cumplió con la premisa de mantener a su personal respetando los protocolos establecidos y ocupando puestos de trabajo activos, cuando se activaron los permisos para las “actividades esenciales”. Es importante destacar que, para que esta decisión fuera posible, se contó con la ayuda histórica por parte del Estado Argentino a través de la ATP. Se constituía así un círculo virtuoso donde se continuaba produciendo, al mismo tiempo que nos permitía colaborar

desde los aspectos impositivos y fiscales. Todo eso hizo posible que mucha gente, al igual que nosotros, pueda sobrellevar este momento que nos había tocado transitar.

Con orgullo, Tercic y Battagliero exhiben un completo catálogo de soluciones y afirman; actuamos siempre como un equipo humano muy unido, con la responsabilidad de continuar con la cadena de valor, respondiendo a las necesidades de empresas que también estaban activas con dificultad, además de abastecer a sectores críticos como la industria energética, farmacéutica y alimenticia, entre otras, tanto con productos que ya eran parte de nuestro catálogo, como con nuevas soluciones que el mercado comenzó a requerir. Esto nos impulsó a enfocarnos en las nuevas necesidades, siempre de forma conjunta con los departamentos de ingeniería, diseño y producción. El resultado fue sorprendente; ampliamos las líneas de filtros “Y”, las válvulas de retención y válvulas esféricas de 2”. También completamos nuestras líneas de válvulas bridadas desde 1/4 a 24” en las series ASME 150, 300, 600 y 900, logrado 16 nuevos productos en un período de menos de 11 meses,

lo que arroja un promedio de más de un producto por mes.

Además, representamos marcas de actuadores de primera línea. Si sumamos esto a las certificaciones que abarcan toda la línea de productos y servicios, la capacidad de respuesta técnica y la calidad, el stock permanente, una logística organizada y un equipo de profesionales especializados, el resultado es el liderazgo en soluciones de automatización y control.

Otro ejemplo del trabajo en equipo es la continuación

de la obra de ampliación de nuestro laboratorio de metrología, que está ligado a los departamentos de ingeniería y calidad. En materia de innovación y gracias al plantel profesional en las áreas claves como Ingeniería, Mecanizado, Ensamble y Calidad, hemos adquirido 2 tornos CNC Hwacheon Hi-Tech modelos 230 y 450, que incrementaron la productividad de componentes comunes a varias líneas de válvulas. Esta adición permitió acelerar los tiempos de entrega a nuestros clientes en un 20%. También se ter-





minó de integrar una máquina transfer rotativa de unidades operativas en simultáneo que realiza la fabricación de las válvulas integrales de bronce de 1/2 a 2” aprobadas por ENARGAS, triplicando la producción y mejorando notablemente la calidad de toda la línea. De esta forma, Valmec está presente en toda la cadena de valor de la industria del Gas Natural.

Quizá el hito más importante para nosotros sea la

adquisición de un CNC multitareas Mazak Integrex 630, la máquina más grande de su categoría instalada en el país. Su entrada en producción hizo posible la fabricación de válvulas de hasta 24”. Una característica destacable de este nuevo multitareas, es que permite realizar integralmente una pieza, lo que aumenta la calidad de la misma, tanto en la terminación, como en su desempeño.

Otra inversión tecnoló-

gica que marca un antes y un después, es la adquisición de una impresora 3D vinculada al departamento de ingeniería, en las tareas de creación de prototipos y modelos de fundición. La adición de este equipo dio sus frutos, acortando los de desarrollo, para dar respuesta a clientes que habían comenzado a experimentar el desabastecimiento. En momentos tan especiales como este, que nos plantea

un cambio profundo de paradigmas globales, sentimos que el cuidado de nuestro personal, su capacitación y la adquisición de nueva tecnología, nos hace sentir preparados para estar a la altura de las circunstancias y estar siempre atentos de los desafíos que vendrán, comentan con mucho entusiasmo Tercic y Battagliero.

**Valmec S.A.**  
[www.valmec.com](http://www.valmec.com)

## ACELERAMOS UN FUTURO ENERGÉTICO MÁS SEGURO Y SUSTENTABLE

En AES Argentina estamos comprometidos con el desarrollo sostenible del país.





# LA IMPORTANCIA DE LA CUARENTENA

POR DAVID COHEN, ESPECIALISTA EN TEMAS ENERGÉTICOS

"LA AUSENCIA DE UN PROYECTO ENERGÉTICO ALINEADO O DERIVADO DE UNA PROYECTO NACIONAL QUE SIRVA COMO MARCO DE REFERENCIA ES UNA CONSTANTE HISTÓRICA EN NUESTRO PAÍS", EXPLICA.

Cuando pensamos cual fue el factor gravitante y su incidencia en la problemática energética en este 2020 lo primero que surge es la pandemia, y su emergente la cuarentena con sus consecuencias. Sin lugar a dudas ha influido. Si este informe lo hubiésemos escrito a los 45 días de iniciada la cuarentena lo hubiésemos aplaudido, hoy con los resultados a la vista no estoy tan seguro.

Si avanzamos en el análisis vemos que nuestro país, considerando también el escenario global, venía profundizando su caída por múltiples consecuencias, operando la cuarentena (pandemia) como un catalizador en dicho proceso. Es decir el marco de referencia de por si grave (caída de la actividad económica, caída de la demanda, aumento de los precios) se profundizó con la cuarentena (pandemia).

Si continuamos con el análisis y recordamos lo que en más de una oportunidad hemos planteado desde esta tribuna, vemos que la ausencia de un Proyecto Nacional, y consecuentemente la ausencia de un Proyecto Energético, nos impide hoy (y siempre) pensar en las mejores y más

sustentables alternativas, orientadas a obtener una oferta energética sustentable, abundante y de bajo costo.

Ello no puede lograrse exclusivamente con los fósiles. Se requiere disponer de abundante energía hidroeléctrica y nucleoelectrica, como ya lo hemos expresado. Si energía abundante y de bajo costo, y sin subsidios, no hay desarrollo económico integrado posible. Hemos optado por la opción más cara y más agravante al medio ambiente, es decir la explotación de los fósiles no convencionales.

La explotación no convencional no debe ser la única opción como lo es actualmente. Se debe sumar al abanico de recursos de los cuales debe hacer uso el país. En nuestro país la energía hoy abunda, disponiendo de excedentes, más aun cuando en situaciones como las presentes la actividad económica se ha derrumbado, y además es cara, pues está sustentada en la termoelectricidad alimentada por fósiles, en especial gas natural. Tengamos en cuenta que el país no construye una represa hidroeléctrica desde la finalización de Yacyreta. Por otra parte el país no crece desde

el año 2010, lo cual ha reducido la presión sobre el sistema energético. Como podemos ver la cuarentena (pandemia) ha contribuido con la decadencia, pero no es la causal. Hemos expresado que el núcleo central de la oferta energética, es decir la explotación no convencional ha funcionado con subsidios, cuyos recursos deben distraerse de otros destinos, son hoy por demás escasos.

En lo que hace a la oferta energética y en lo atinente a las no renovables, el costo financiero las afecta. Seguimos observando que la cuarentena (pandemia) ha profundizado la crisis pero no la ha causado. Podemos mediante un breve pantallazo decir que la crisis dentro de las organizaciones políticas y su atomización, la crisis que enfrenta al sistema político con el sistema judicial, el avance de la pobreza y la marginalidad, la crisis de la deuda interna y externa, la desocupación, la crisis en la educación y la salud, la inseguridad, entre otras tantas cuestiones, también son previas a la cuarentena (pandemia), sirviendo para profundizar la crisis pero no para causarla.



Este cuadro de situación de por sí grave, no es nuevo, sino que tiene años de antigüedad. Nosotros seguimos concentrados en la coyuntura sin reflexionar ni pensar en el futuro. Reiteramos que la ausencia de un Proyecto Energético alineado o derivado de un Proyecto Nacional que sirva como marco de referencia es una constante histórica en nuestro país. Nuestro norte es hoy. Esta

situación hoy ni siquiera es imaginada ni esbozada por ningún sector ni organización, como si el poder de decisión y capacidad de convocar no se encontrase por estas latitudes y no tuviese mucho sentido adoptar decisiones fundacionales en ausencia de un poder político que las pudiese llevar adelante.

Quiero finalizar recordando que el 13/11/2020 se celebraron los 50 años

de obtención del Premio Nobel por parte del Doctor Luis Federico Leloir hecho que no ocupó los titulares habida cuenta de la falta de interés por parte de una Sociedad y sus emergentes del momento. Un ejemplo de humildad, dedicación, y capacidad. Es uno de los tantos acontecimientos de una época en que el país tenía futuro. Esta cuarentena (y la pandemia) no se padecían por aquella época.

EMPRESAS DE SERVICIOS

# TJK

“TUS SOCIOS ESTRATÉGICOS BRINDANDO UNA SOLUCIÓN INTEGRAL  
EN LOS PROCESOS DE COMERCIO EXTERIOR”

◀ DESPACHO ADUANERO

◀ FLETE LOCAL

◀ IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

◀ SOLUCIONES LLAVE EN MANO

EMPRESAS DE SERVICIOS TJK

+54.11.4342.3871 | Defensa 441 - PB Of.D | (C1065AAG) Buenos Aires, Argentina

[www.empresasdeserviciostjk.com](http://www.empresasdeserviciostjk.com)

# HIDROCARBUROS: ESTADÍSTICAS EN LA AGENDA POST PANDEMIA

Diseñar una política energética nacional, regular las condiciones de comercialización de los hidrocarburos, contemplar la conveniencia del mercado interno y garantizar el abastecimiento de combustibles a nivel nacional, son a priori, los objetivos principales en un escenario post pandemia en Argentina.

## Inversiones totales y por tipo de recurso (en millones de USD por año)

**PREVISTAS PARA 2020:**  
**5.287 USD**  
(actualizado al 20/09/20)



La evolución de las inversiones muestra tres periodos:  
1. De inversiones crecientes hasta 2015.  
2. De inversiones estancadas.  
3. De una caída abrupta (previstas 2020).  
4. Cambio de tenencia: desde 2017 los no convencionales lideran la inversión total.

Fuente: Secretaría de Energía sobre la base de DCEJ de las empresas

## Inversiones Distribución por yacimiento y cuenca

Históricamente, la inversión *off shore* representa un 3% del total invertido en los últimos 8 años.

La inversión *off shores* principalmente en la cuenca Austral (96%). En los años 2019 y 2020 esto cambia por estudios sísmicos en las cuencas Argentina norte y Malvinas oeste y baja inversión total *off shore*.

Se destaca que la cuenca Neuquina representa el 70% de la inversión total prevista para 2020.

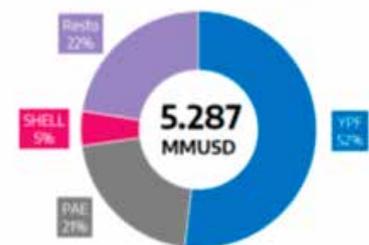


Fuente: Secretaría de Energía sobre la base de DCEJ de las empresas

## Inversiones: en pozos nuevos y reparación (P&G)



## Inversión por operador (2020)



Fuente: Secretaría de Energía sobre la base de DCEJ de las empresas

• La inversión en nuevos pozos productores de petróleo y gas más la reparación de los mismos, representa aproximadamente un 63% de la inversión total del upstream realizada por las empresas.

DESDE 1948 TRABAJANDO POR EL  
**DESARROLLO DE NUESTRO PAÍS**



## DIVISIÓN MINERA



ABASTECEDORES  
MINEROS



LUBRICADORES



BATEAS



SEMIS PARA ÁCIDOS



REGADORES



**BERTOTTO  
BOGLIONE**

[f bertottoboglione](#) [bboglione](#) [@bertottoboglioneok](#) [in bertotto-boglione](#)

+54 (03472) 425095 - [ventas@bertottoar.com](mailto:ventas@bertottoar.com) - Marcos Juárez - Córdoba, Argentina

[www.bertotto-boglione.com](http://www.bertotto-boglione.com)



## CAE LA PERFORACIÓN Y PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO

DE ACUERDO A LAS ÚLTIMAS CIFRAS ACUMULADAS DEL PERÍODO ENERO-SEPTIEMBRE DEL AÑO 2020, PROVISTAS POR EL IAPG, LA PERFORACIÓN CAYÓ UN 62.6 %, 256 POZOS TERMINADOS EN ESTE PERÍODO 2020, CONTRA 685 POZOS PERFORADOS EN EL PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR.

La producción de Petróleo total país de los primeros nueve meses del presente año fue de 21 millones de metros cúbicos, es decir 76.643 m<sup>3</sup>/día, un 4,6 % menos que el mismo período del año anterior, que fue de 80.360 m<sup>3</sup>/día.

Asimismo, la producción No Convencional de Petróleo, creció un 26.5 % en este período, alcanzando los 18.757 m<sup>3</sup>/día, contra los 14.827 m<sup>3</sup>/día correspondiente al mismo período del año 2019.

La producción de Gas Natural total país en el período 2020, alcanzó los 34,3 miles de millones de m<sup>3</sup>, es decir 125,3 millones de m<sup>3</sup>/día, un 7,7 % inferior a lo producido en el mismo período del año anterior que

fue de 135,7 millones de m<sup>3</sup>/día.

Mientras que la producción No Convencional de Gas, decayó en el período un 6,5 %, alcanzando los 14,8 miles de millones de m<sup>3</sup>, es decir 54,1 millones de m<sup>3</sup>/día contra los 57,9 millones de m<sup>3</sup>/día registrados en el mismo período del año 2019.

En tanto, la perforación cayó un 62.6 %, 256 pozos terminados en este período 2020, contra 685 pozos perforados en el período del año anterior.

Por su parte, la elaboración de petróleo bajó un 12 %, se elaboraron 18 millones de m<sup>3</sup> este año, contra 20,4 millones de m<sup>3</sup> elaborados en el período del año pasado.

Las ventas de Motonaftas (Súper + Ultra) en el período 2020 fue de 4,7 millones de m<sup>3</sup>, un 30,4 % menos

respecto al año anterior que fue de 6,76 millones de m<sup>3</sup>, mientras que la venta de Gas Oil registró una caída del 16 % con 8 millones de m<sup>3</sup> vendidos al mercado contra 9,53 millones de m<sup>3</sup> vendidos el año pasado.

Las importaciones de Gas Natural crecieron en el período casi un 5 %, 6 miles de millones de m<sup>3</sup> importados durante el período 2020, mientras que en el mismo período del año anterior se importaron 5,8 miles de millones de m<sup>3</sup>. No se registraron importaciones de Petróleo en ambos períodos.

Por último, las exportaciones de Petróleo aumentaron un 9,3 %, alcanzaron 2 millones de m<sup>3</sup>, mientras que en el período del año pasado fueron 1,84 millones de m<sup>3</sup>.

# EXCELENCIA EN CALIDAD Y CONFIABILIDAD



**Instalaciones llave en mano - Auditoría  
- Mantenimiento - Ingeniería**



***Damianich & Sons***  
desde 1945

Sistemas contra incendio

[www.damianich.com](http://www.damianich.com)

**Damianich & Sons**

- 🏠 Cnel. Teodoro García 1875 - 1887  
(B1704GUO) Ramos Mejía - Bs.As. - Argentina
- ☎ +54 11 4488 2478 / 1296
- ✉ [info@damianich.com](mailto:info@damianich.com)
- 🌐 [www.damianich.com](http://www.damianich.com)



# EL GOBIERNO CORRE DETRÁS DE LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS

EL CENTRO DE ESTUDIOS DE LA NUEVA ECONOMÍA (CENE) DE LA UNIVERSIDAD DE BELGRANO CALIFICÓ LA SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA ARGENTINA COMO "EN TERAPIA INTENSIVA", EN SU MÁS RECIENTE INFORME.

“Ante la inexistencia de consensos mínimos en la sociedad, la emergencia generada por la pandemia sigue agravándose. La incertidumbre generada por la profunda fractura social paraliza la economía y ralentiza la recuperación”, explicó Víctor Beker, director del CENE.

“Pese a haber concluido exitosamente la reestructuración de la deuda y contar con un significativo saldo en la balanza comercial, la economía argentina atraviesa una muy delicada situación. Las turbulencias en el mercado cambiario siguen poniendo en jaque a la conducción económica. El Gobierno trata de administrar la crisis, pero corre detrás de los problemas”, considera el economista.

“La emisión de títulos en pesos indexados es un paso en el camino de absorber la liquidez excedente con alternativas atractivas para el ahorrista que, hasta ahora, tenía casi como única opción la divisa estadounidense para preservar el valor de sus ahorros. El

desdoblamiento cambiario y la liquidación en el mercado financiero de las divisas provenientes de exportaciones no tradicionales, incluyendo servicios de alto valor agregado, también podrían ayudar a reducir la brecha cambiaria y aumentar el ingreso de dólares al Banco Central”, analiza.

“Dentro de las reservas, un importante componente está formado por los swaps acordados con China, que ascienden a unos 18.000 millones de dólares. La conversión a dólares de una parte proporcionaría al Banco Central una significativa masa de intervención para serenar el mercado cambiario”, asegura el director del Centro de Estudios de la Nueva Economía de la UB.

Sin embargo, advierte que “con las fronteras cerradas a raíz de la pandemia, hoy no existe una fuente de alimentación importante de la oferta de dólar paralelo como lo eran las ventas de los turistas extranjeros. Por lo tan-

to, tenemos un mercado con una fuerte demanda pero casi sin oferta”.

Por ello, anticipa que “la autorización al ingreso de turistas de países limítrofes apuntaría a generar un canal de alimentación de dicha oferta. Ello debería complementarse con otras medidas que disminuyan la demanda de divisas y aumenten su oferta”.

Creada en 1964, la Universidad de Belgrano ([www.ub.edu.ar](http://www.ub.edu.ar)) es una entidad privada sin fines de lucro con autonomía académica e institucional. Cuenta con Facultades de Arquitectura y Urbanismo; Ciencias Agrarias; Ciencias de la Salud; Ciencias Económicas; Ciencias Exactas y Naturales; Derecho y Ciencias Sociales; Humanidades; Ingeniería y Tecnología Informática, y Estudios a Distancia y Educación Virtual, junto con escuelas de Hotelería, Gastronomía y Turismo, y de Lenguas y Estudios Extranjeros, y un Departamento de Estudios de Posgrado y Educación Continua.



## Cumplimos 15 años de compromiso con el crecimiento del país

Somos Pampa, una empresa argentina de energía que invierte y participa en la generación, transmisión y distribución de electricidad, la exploración y producción de hidrocarburos, la elaboración de productos petroquímicos y el transporte de gas.

Con confianza, compromiso y un gran trabajo en equipo, queremos festejar estos 15 años compartiendo la energía que todos necesitamos: la energía de los argentinos.

**Invertimos acá porque somos de acá.**

## NUEVO PRODUCTO DE GOODYEAR PARA EL NEGOCIO MINERO

Goodyear Argentina anuncia la incorporación más reciente a su línea de productos de transporte pesado fuera de camino. El nuevo diseño RH-4A + ofrece un menor costo operativo en relación con la cantidad de horas de trabajo, maximizando la productividad en terrenos duros. El diseño presenta una profundidad adicional a la estándar, en su banda de rodamiento E-4+, con amplia superficie de contacto y presión optimizada de huella, lo que contribuye a alivianar las cargas en extensas jornadas de trabajo.

El nuevo modelo mejora la productividad de la operación gracias a la mayor durabilidad en las paredes laterales y estabilidad del neumático (Durawall Technology®) y ofrece un mayor grado de protección contra cortes. El diseño lanzado está disponible en las medidas: 59/80R63, 46/90R57 y 27.00R49.

Los resultados de campo realizados a nivel global en las principales compañías mineras han demostrado que el nuevo diseño RH-4A+ ofrece hasta un 12% de mejora por productividad en ho-

ras, que su antecesor, el RM-4B+.

“Los clientes demandan beneficios para mejorar el rendimiento, por lo que con este diseño resistente a cortes y con excelente nivel de tracción en suelos de roca dura, optimizamos el trabajo tanto operativa como productivamente, logrando satisfacer las necesidades del mercado actual”, afirma Eric Matson, Global OTR Field Engineering Manager de Goodyear.



## CRECIMIENTO DEL 28%

Elaborado por la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CI-QyP®), el informe mensual con el panorama sectorial destaca que durante el mes de septiembre el sector ha registrado un crecimiento en la producción interanual del 28%, acumulando un aumento del 7% en lo que va del año. Sin embargo, a causa de paradas de planta, se observó una disminución del 7% respecto agosto. Cabe recordar que, desde julio a septiembre de 2019, también se registraron paradas de planta, repercutiendo en las primeras variaciones mencionadas. Los subsectores más influyentes en los valores son los

productos básicos orgánicos y los finales termoplásticos.

La reseña llevada adelante por la CIQyP® muestra que las ventas locales crecieron en las tres variaciones analizadas, principalmente respecto a septiembre de 2019, favorecidas por los productos básicos orgánicos y finales agroquímicos. Por su parte, las exportaciones registran caídas del 1% para la variación intermensual y del 18% para la variación acumulada a causa de los productos básicos orgánicos y finales agroquímicos. Respecto al mismo mes del año anterior, se observa un crecimiento del 5%, gracias al aumento de las ventas externas de los productos finales termoplásticos.

## RECONVERSIÓN DE COLECTIVOS DE COMBUSTIÓN DIESEL A PROPULSIÓN ELÉCTRICA

JEMSE, la empresa de energía y minería jujeña que promueve el desarrollo económico de la provincia con alianzas público-privadas, y la Universidad Nacional de La Plata, firmaron un convenio que impulsa el desarrollo y la transferencia de tecnología e ingeniería para la reconversión y el posterior mantenimiento de micrómnibus de transporte de pasajeros con motorización diésel a eléctrico a batería.

El presidente de JEMSE, Felipe Albornoz celebró la firma del convenio, e indicó que “el proceso de capacitación lo realizarán técnicos especialistas de la UNLP a través de plataformas de videoconferencia. Una vez que las condiciones lo permitan, la instrucción se continuará en las instalaciones de Jujuy Litio”.

Además especificó que “el convenio prevé una duración estimada de dos años e incluye el equipamiento y puesta en marcha de un prototipo, que pueda luego ser replicable a escala provincial, nacional y regional, posicionando a la Provincia de Jujuy en materia de electromovilidad y energías renovables, gestión de calidad ambiental y reducción de huella de carbono”.

En la firma del convenio también estuvieron presentes el Lic. Ig-

nacio Bruera, Director de JEMSE; Hernan López, asesor de JEMSE; Gabriel Márquez, Presidente de Jujuy Litio y Matias Ripoll, Director de Jujuy Litio.

Acordaron que las contrataciones, subcontrataciones y también las provisiones que requiera el avance del proyecto, serán preferentemente realizadas con proveedores y profesionales de la Provincia de Jujuy.





**TU AUTO NECESITA  
UN COMBUSTIBLE  
DE ALTA CALIDAD,  
TANTO COMO VOS A TU AUTO.**

Parar. Cargar. Seguir.



# Imagen & Estrategia

## Aggreko presenta soluciones innovadoras



Aggreko, empresa líder en servicios de energía modular y móvil, es capaz de diseñar soluciones a la medida de cada cliente, adaptándose a sus necesidades para entregar equipos llave en mano y garantizar energía confiable, sostenida y segura. Aggreko lidera globalmente el mercado de proyectos en los que el Gas Asociado a Petróleo (GAP) es utilizado como combustible, ya que cuenta con más de un 1 GW de capacidad de energía instalada. Dado que los volúmenes de GAP cambian durante la vida útil de cada proyecto y las estimaciones de los estudios geológicos en la etapa de viabilidad no son siempre precisas, la flexibilidad es fundamental para los operadores. Es por esto que los equipos provistos se pueden adaptar a la disponibilidad de gas y sus diferentes composiciones, teniendo en cuenta las características de cada proyecto en particular.

## CAMUZZI presenta su primer reporte de sustentabilidad



Camuzzi anuncia el lanzamiento de su primer reporte de sustentabilidad, un documento que refleja la huella que ha dejado la compañía durante el 2019 a través de la generación de valor económico, social y ambiental en las siete provincias en donde distribuye gas natural a sus más de 2 millones de usuarios. El reporte, disponible para ser descargado desde el sitio web [www.camuzzigas.com.ar](http://www.camuzzigas.com.ar) recorre la estrategia de sustentabilidad de la Distribuidora, que tiene entre sus objetivos contribuir con las comunidades en donde opera, crear futuro a través de la educación y la formación de habilidades para el empleo, fortalecer la cadena de valor, integrar los principios de responsabilidad social en la toma de decisiones y brindar un servicio de calidad cuidando el medio ambiente.

## GENNEIA neutraliza las emisiones de carbono



Siguiendo la línea de trabajo que representa a Genneia, la empresa líder en energías renovables acaba de anunciar que ha neutralizado la huella de carbono de todas las emisiones efectuadas durante 2019 en su sede administrativa, cancelando un total de 2.400 toneladas de gases de efecto invernadero al ambiente con certificados de reducción de emisiones emitidos por el Parque Eólico Rawson. "Alcanzar la sostenibilidad del sector privado implica un cambio integral que nos invita a repensar cada área y proceso llevado a cabo por las compañías. Como la empresa líder en energías renovables, es un orgullo formar parte de las organizaciones que eligen medir su huella, rediseñar procesos de la actividad para reducir el impacto y neutralizar aquellas emisiones que no pueden evitarse." destaca Carolina Langan, jefa de sustentabilidad de Genneia.

## GeoPark apuesta por la transferencia de conocimiento



GeoPark, empresa líder en exploración y producción de hidrocarburos en Latinoamérica, en asociación con el capítulo estudiantil SPE del ITBA, dio inicio a un ciclo de encuentros entre estudiantes de Ingeniería de Petróleo y profesionales de la Compañía, con el fin de compartir experiencias y conocimientos técnicos asociados al desarrollo profesional y académico en esta industria. En el marco de este ciclo, el especialista Rodrigo Vargas, ingeniero en prevención de riesgos y medio ambiente y coordinador de HS de GeoPark Argentina, presentó el pasado 30 de octubre la charla Seguridad, un valor fundamental en Oil & Gas. Por su parte, el ingeniero Juan Manuel Moggia, gerente corporativo de terminación de pozos, y Cristian Stambuk, ingeniero de perforación senior, brindaron el 6 de noviembre la presentación Modelos de fracturas.



## Naturgy inauguró obra en Mercedes



Naturgy inauguró y puso en servicio una importante obra para el sistema de alta presión de la red de gas natural en el municipio de Mercedes. La inversión realizada consistió en la construcción de una Instalación de Punto de Entrega de 40.000 m<sup>3</sup>/hora, de una planta reguladora de 35.000 m<sup>3</sup>/hora y de un gasoducto de 26km de extensión, infraestructura que se conectará al sistema existente.

Este Punto de Entrega tomará suministro de gas del gasoducto troncal NEUBA II de TGS. La planta reguladora, en tanto, tiene la función de reducir la presión del gas natural en el ingreso al área urbana de Mercedes, y así realizar la interconexión con el sistema de redes ya existente en el área.

## Pampa Energía festejó sus 15 años en el sector energético



Con el tradicional “toque de campana” en el recinto de la Bolsa de Nueva York, Pampa Energía festeja los primeros 15 años de actividad en el sector energético. El acto se desarrolló en forma virtual y fue seguido por las autoridades y el personal desde todos los activos de la compañía.

“En este tiempo hemos crecido mucho, y con orgullo podemos afirmar que hicimos realidad el sueño que nos convocó al fundar Pampa: ser protagonistas en un sector estratégico para el desarrollo del país. Hoy queremos festejar y reafirmar ese compromiso fundacional con la Argentina”, afirmó Marcelo Mindlin, presidente de Pampa.

## Securitas Argentina participó en la Expo Viví Sustentabilidad



Por quinto año consecutivo, Securitas Argentina estuvo presente en Viví Sustentabilidad, la expo que este año se desarrolló entre el 19 y el 22 de octubre, en formato virtual, y en la que participaron más de 10.200 alumnos de 157 escuelas primarias de Ciudad de Buenos Aires y las provincias de Buenos Aires, La Pampa, Río Negro, Chubut, Neuquén, San Luis, Mendoza, San Juan, Córdoba, Entre Ríos, Salta y Jujuy.

“Estar cerca de la comunidad es uno de nuestros pilares de sustentabilidad. Nuestro propósito es “hacer de tu mundo un lugar más seguro” y estamos convencidos de la importancia de generar conciencia sobre la creación de entornos seguros en niños y jóvenes”, dijo Patricia Sclocco, Directora de Comunicaciones, Asuntos Públicos y Sustentabilidad de Securitas Argentina.

## TGN emitió Obligaciones Negociables con gran éxito



Luego de más de 20 años, el 6 de agosto pasado, TGN realizó una emisión de obligaciones negociables en el mercado local con gran demanda del público inversor. Este instrumento, que forma parte del plan financiero de la compañía, ofreció una alternativa muy atractiva para los inversores locales que realizaron ofertas por 2,86 veces el monto máximo a emitir. Con tasa variable y vencimiento a los 18 meses contados desde la fecha de emisión y liquidación, TGN emitió Obligaciones Negociables Clase 1 denominadas en pesos por un valor nominal de 1.500 M de pesos, emitidas bajo el Programa Global de Emisión de Obligaciones Negociables por un monto máximo de hasta 600 M de dólares o su equivalente en otras monedas.

Petróleo, gas natural y electricidad de bajas emisiones de carbono  
100 000 mujeres y hombres

# COMPROMETIDOS CON UNA MEJOR ENERGÍA

#MakeThingsBetter  
[total.com.ar](http://total.com.ar)



**TOTAL**

Committed to Better Energy

**UN EQUIPO APASIONADO Y COMPROMETIDO**

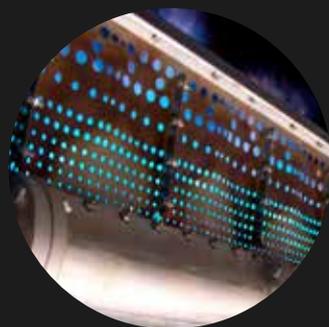


**SOMOS EXPERTOS EN GENERAR**

# **EFICIENCIA EN COMBUSTIÓN**

Con ingeniería, tecnología y certificaciones.

**¡TRABAJEMOS EN SU PROYECTO!**



**WWW.EQA.COM.AR | T: (011) 4481-9950 | EQA@EQA.COM.AR**



## SEGURIDAD MOBILE

Una solución integral que se ajusta a tus necesidades de protección



### + PERSONALIZADO

Rondas aleatorias o diseñadas a tu medida.

### + RENTABLE

No requiere seguridad presencial las 24hs.

### + VERSÁTIL

Integra sistemas de intrusión, soluciones remotas de video y control de accesos.

### + INTELIGENTE

Monitoreo 24x7 a través de nuestro SOC.

0800-122-7328

[mobile.securitasargentina.com](http://mobile.securitasargentina.com)

[comercial@securitasargentina.com](mailto:comercial@securitasargentina.com)

Seguinos en:   