

prensa ENERGETICA

Año 18 - Número 2 - Junio/Julio de 2021 - CABA, Argentina

TODO EL OFF THE RECORD

ANIVERSARIO

18
AÑOS

EL OTRO SHALE

Más allá de Vaca Muerta, la formación de la Cuenca Austral es entendida como la más importante con posibilidad de desarrollo en shale gas y oil. Las empresas avanzan en sus estudios para determinar el potencial de la formación Palermo Aike, cuyos volúmenes estimados por la Energy Information Administration (EIA) alcanzan 129,5 TCF y 6,6 BBO.

ADEMÁS:

EL SHALE NO NECESITA SUBSIDIOS
LA DISTRIBUCION ELECTRICA BAJO LA LUPA
AES AFIANZA SU ESTRATEGIA SUSTENTABLE
CEOS ENERGETICOS: SEÑALES DE CONFIANZA

WIND OF CHANGE

iminco.com.ar

IRON HEAVY
LIFTING

PARTNERSHIP | MONTAJE PARQUES EÓLICOS KOSTEN - 25 MW | VIENTOS NEUQUINOS - 100 MW

TJK

LOGÍSTICA
E IMPORTACIÓN

IRON

PROVISIÓN DE
GRÚAS Y MONTAJE

GRUAS
MA

EJECUCIÓN
DE OBRA

IRONGROUP

Distribuidor oficial de
XCMG en Argentina

info@iron-group.com
IRON-GROUP.COM

☎ 0800 888 **IRON** (4766)
☎ 11 6227 2500



YPF



**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 

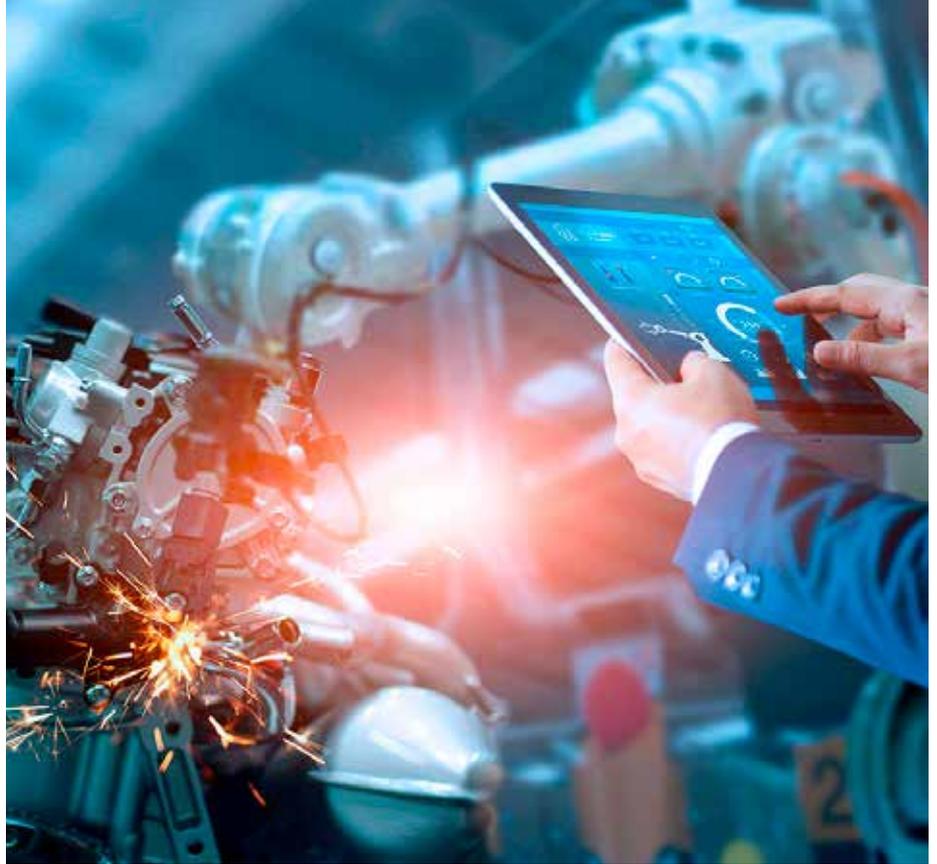
Prensa Energética en Internet / Rta. digital:
http://issuu.com/gsalip/docs/prensa_71

www.facebook.com/revista.prensa.energetica

E-mail: / Web

danielbarneda@prensa-energetica.com

WWW.PRENSA-ENERGETICA.COM



El trilema energético

En materia de política tarifaria Argentina enfrenta un trilema entre el nivel de subsidios, la recomposición del poder adquisitivo de la población y la necesidad de alcanzar un acuerdo con el FMI.

De acuerdo al informe presentado este año por la consultora Economía & Energía la definición de este trilema no es sencillo y sus efectos no sólo afectarán a la economía argentina en el presente año.

La cuestión es que:

- Si el gobierno nacional quiere potenciar el incremento del poder adquisitivo de los salarios, los subsidios a la energía deberían aumentar en términos de su incidencia en el PIB, exacerbando el déficit fiscal y complicando la estrategia de acuerdo con el FMI.

- Si en cambio se privilegia la estrategia de un rápido acuerdo con el FMI los subsidios deberían descender pero esto complicaría la recuperación del poder adquisitivo de los salarios, que se vienen contrayendo hace ya 3 años y cuya recuperación no sólo es necesaria desde el punto de vista electoral sino también en términos de acelerar la recuperación económica.

- Por último, si se quisiera recuperar el poder adquisitivo de los salarios sin un acuerdo con el FMI, la potencial depreciación de la

moneda podría derivar en un incremento vertiginoso de los subsidios en términos del PIB.

Los escenarios que plantea el documento llevado a cabo por E&E son tan disímiles como complicados:

- La Ley de Presupuesto 2021 establece que la incidencia de los subsidios energéticos sobre el PIB se debería mantener estable en la relación verificada durante 2020. Esto implica un nivel de subsidios al sector energético respecto al producto de 1,6%, si se considera el criterio devengado y de un 1,8% en el caso de que se considere el criterio base caja.

- Si se toman en consideración las proyecciones macroeconómicas de la Ley de Presupuesto 2021 esto implicaría, si consideramos la base devengado, un incremento de tarifas superior al 40%.

- En cambio, si se pretende recuperar el poder adquisitivo de los salarios y se considera que el actual peso de las tarifas sobre los salarios es excesiva, una suba de tarifas inferior, por ejemplo, del 10% permitiría reducir aún más su incidencia en términos reales. Sin embargo, en este escenario los subsidios en relación al PIB se elevarían sensiblemente violando la pauta establecida en la Ley de Presupuesto y complicando un acuerdo con el FMI.



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 American
ENERGY

Energía responsable

PAN-ENERGY.COM

Sumario

08

NOTA DE TAPA

PALERMO AIKE: ¿LA SEGUNDA VACA MUERTA?

ESCRIBEN:

MATÍAS KALMUS, PRESIDENTE DEL INSTITUTO DE ENERGÍA DE SANTA CRUZ.

MARTIN CEBALLOS, VICEPRESIDENTE DE EXPLORACIÓN Y DESARROLLO

CHRISTIAN ROJAS, GERENTE DE EXPLORACIÓN

DANIEL MONTAMAT: "EL SHALE NO NECESITA SUBSIDIOS"

20

ENTREVISTAS

CLAUDIO BULACIO,
GERENTE GENERAL DE ADEERA

MARTIN GENESIO,

PRESIDENTE DE AES ARGENTINA

LUIS FELIPE CARRILLO,

PRESIDENTE DE GENERAL ELECTRIC

32

SUSTENTABILIDAD

SOFIA VAGO DE ACCENTURE:
MIRANDO HACIA 2030

34

INFORME CENTRAL

INFORME DE KPMG:
SEÑALES DE OPTIMISMO

36

TRIBUNA ABIERTA

EL SECTOR ENERGETICO, PANDEMIA,
CAMBIO CLIMATICO Y SEGUROS

GEOPOLITICA, EL RIESGO DE LOS
SUBSIDIOS

48

ANUNCIOS DE INVERSIÓN

EXCELERATE
SHELL ARGENTINA
PVH

56

TECNOLOGÍA

TENARIS INICIA OPERACIONES
DE FRACTURA HIDRAULICA
EN VACA MUERTA

64

MARKETING EMPRESARIAL

EMPRESAS DE SERVICIOS TJK
APUESTA A LAS RENOVABLES

EXCELENCIA, INTEGRIDAD Y CREATIVIDAD EN SERVICIOS DE LOGÍSTICA Y ABASTECIMIENTO.



COMPRAS Y CONTRATACIONES

ESPECIALISTAS EN PROCESOS DE
COMPRAS DE MATERIALES Y
SERVICIOS.

IMPORTACIÓN DE REPUESTOS PARA
EQUIPOS Y MATERIALES

LOGÍSTICA

FREIGHT FORWARDING PARA CARGA
GENERAL

EN CONTENEDORES, CARGA SUELTA
Y A GRANEL.

IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

OPERADOR DE CARGA DE PROYECTO.

ALMACENAJE Y SERVICIOS A LA
CARGA.

O&M SERVICIOS CON PERSONAL

GRILLAS SALARIALES AJUSTADAS A LOS
CONVENIOS COLECTIVOS DE TRABAJO

BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PERSONAL

ADMINISTRACIÓN DE PAYROLL

RELACIÓN DIRECTA CON LOS SINDICATOS.
ASESORAMIENTO LEGAL EN MATERIA DE
RRHH

LOGÍSTICA DOMÉSTICA

RECEPCIÓN DE CARGA, LOGÍSTICA,
TRANSPORTE TERRESTRE, CUSTODIA,
ALMACENAJE Y GESTIONES PORTUARIAS
DE CARGAS NACIONALES Y EN PROCESO
DE IMPORTACIÓN.

SERVICIOS A PERSONAS

MEET & GREET / VISAS

AMI AGENCIA MARÍTIMA INTERNACIONAL



Palermo Aike, ¿la segunda Vaca Muerta?

De confirmarse la comercialidad del shale en las magnitudes esperadas, claramente cambiaría la matriz productiva de la Cuenca Austral. “Será un gran desafío de todos los actores aprovechar esta gran oportunidad si es que se descubre lo que hace años se estima que hay en la formación Palermo Aike”, explica a PE, Matías Kalmus, presidente del Instituto de Energía de Santa Cruz.

POR MATÍAS KALMUS, PRESIDENTE DEL INSTITUTO DE ENERGÍA DE SANTA CRUZ.

¿Cuáles son las características geológicas y generales que presenta hoy la formación PALERMO AIKE?

La Formación Palermo Aike es la roca madre de la Cuenca Austral que generó los hidrocarburos que se producen en la Cuenca Austral, que a diferencia de Vaca Muerta, Palermo Aike está en etapa exploratoria inicial, en donde empresas como CGC e YPF (en menor medida) están avanzando con tareas de sísmica y pozos exploratorios en el marco de las licitaciones de permisos que hemos llevado adelante desde el gobierno provincial, teniendo hoy más de 7 permisos exploratorios y en cartera más de 10 áreas que próximamente licitemos.

¿Por qué los expertos aseguran que el proyecto Palermo Aike cuenta con un potencial productivo muy importante? ¿Si se confirma lo que la sísmica dice este gran descubrimiento podría marcar un antes y un después?

La formación Palermo Aike tiene importantes antecedentes en algunos pozos convencionales que atravesaron la roca madre para llegar a la formación Springhill, con detecciones de gas mientras se estaba perforando, pero en aquellos tiempos no era de interés el gas, y tampoco había tecnología, como si la hay hoy, para avanzar con el no convencional para explorar la roca madre, ensayar la formación con estimulaciones

apropiadas para shale y en los lugares de mejor potencial de la cuenca, detectar recursos y transformarlos en reservas posibles y probables, o sea, determinar el potencial de producción y la economicidad del shale en la Cuenca Austral.

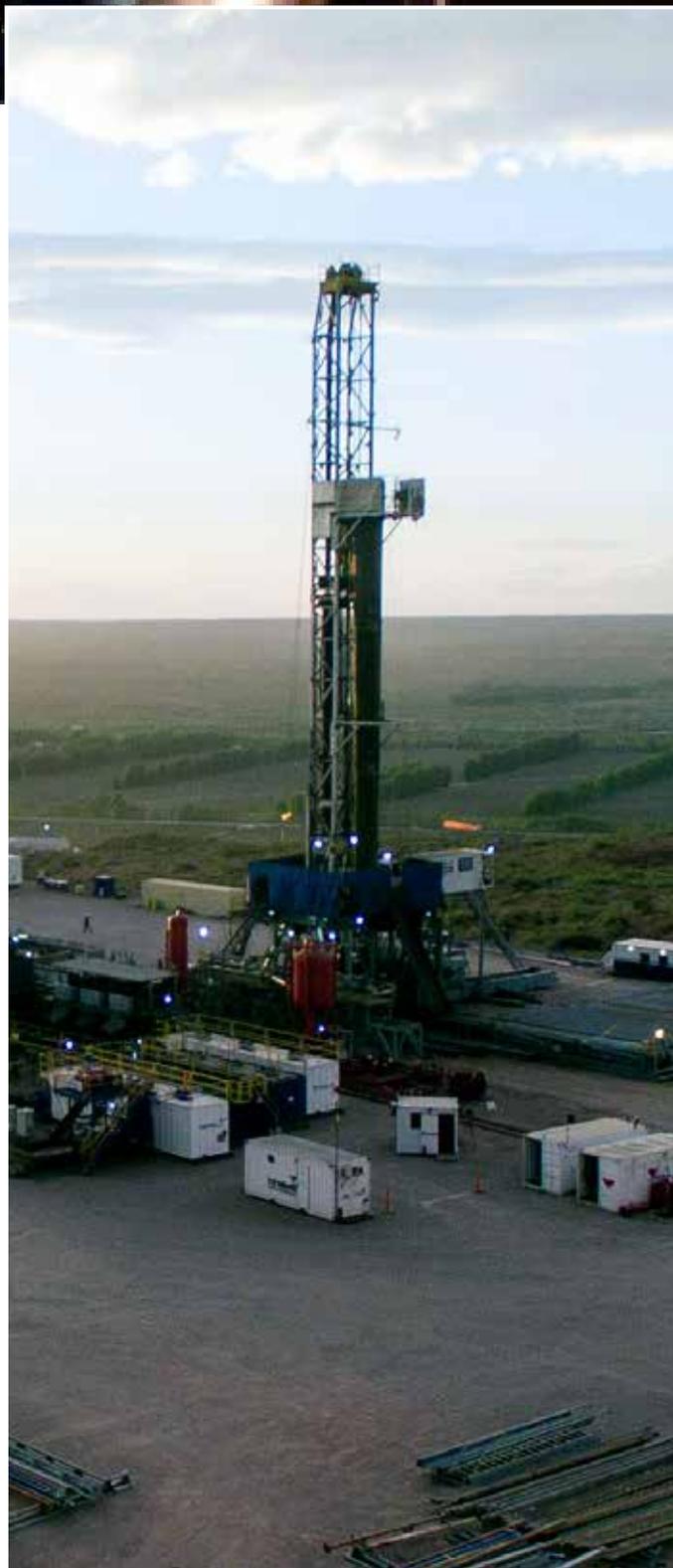
De confirmarse la comercialidad del shale en las magnitudes esperadas, claramente cambiaría la matriz productiva de la Cuenca Austral en Santa Cruz y lo que ello implica en la contratación de servicios, de mano de obra, regalías, y la necesidad de infraestructura para el upstream y midstream que demandará la producción para extraer los recursos de forma efectiva y eficiente. Será un gran

desafío de todos los actores sociales involucrados en el sector el poder aprovechar esta gran oportunidad si es que se descubre lo que hace años se estima que hay en la formación Palermo Aike.

¿Palermo Aike puede resultar una segunda Vaca Muerta? qué características comunes presentan ambas formaciones?

Las dos son rocas madres generadoras de hidrocarburos y presentaron manifestaciones de gas y petróleo mientras se perforaban pozos para atravesarla.

Ambas cubren áreas extensas muy similares. La Cuenca Austral tiene 65.000 m² y la Neuquina 66.900 m²,



aunque las características de Vaca Muerta la hacen una roca mucho más rica en hidrocarburos que el PAI, sin embargo hay shales en USA con características similares al PAI que están siendo desarrollados con éxito.

¿Qué tipo de trabajos y tareas de exploración viene haciendo la empresa CGC en Palermo AIKE? Qué monto de inversión está destinando para dichas actividades? ¿Cuál es el plan exploratorio asumido por CGC? ¿Se dan en el marco del Plan Gas Natural (Gas.AR) 2020-2024?

En lo que a la formación Palermo Aike se refiere, particularmente shale, CGC está avanzando con la realización de ensayos de formación. Se comenzará en breve con el ensayo de pozos existentes en búsqueda de datos claves para el mejor diseño del primer pozo con objetivo Shale para la perforación. Para esto se realizarán las primeras fracturas de dimensiones Shale en la Cuenca Austral en pozos viejos que atravesaron la

formación, previamente en los pozos seleccionados se deberá hacer tareas de workover. Según estimaciones, estas tareas de exploración shale implicarán una inversión de U\$S 20 millones. Al margen de este proyecto específico, CGC está avanzando con las pruebas piloto de almacenamiento subterráneo de gas que implicaron una inversión de más de U\$S 55 millones, y para el 2021 tienen declaradas inversiones por aproximadamente U\$S 145 millones en exploración y explotación.

El plan Gas.AR ha sido una gran herramienta que en el caso de CGC permitirá mantener el nivel de producción en un promedio diario de 4 MM de m3 de gas, mantener las inversiones exploratorias comprometidas, proyectar actividades de perforación, terminación y fractura de pozos hasta el 2024, manteniendo las fuentes de trabajo, generando contratos de servicios y todo lo que el flujo de la actividad genera, teniendo en cuenta que se estima perforar más de 90 pozos de desarrollo y

10 de exploración, con una inversión estimada hasta el 2024 en más de U\$S 400 millones.

Se habla de que CGC está analizando la posibilidad de explorar en pozos antiguos, que en su momento pasaron por la formación Palermo Aike pero no se hicieron fracturas. ¿Podría profundizar sobre este aspecto? ¿Estamos hablando de pozos de shale gas? ¿Ya se definió donde se podría perforar el primer pozo exploratorio?

Si, como resultado de un trabajo integrado con el IESC, CGC está programando hacer ensayos en pozos viejos. Es rutina en los sha-

les que se han testeado en otros países y acá en Argentina. La tarea hoy está centrada en encontrar los pozos que estén aptos para intervenir y ensayar, y que además estén en condiciones. Estas intervenciones van a impactar fuertemente en la decisión que se pueda tomar al respecto del primer pozo con objetivo shale a perforar tanto en la selección de locación, su diseño e incluso la posibilidad de ir directamente a un pozo horizontal si se obtienen datos conclusivos en alguno de los workovers de pozos viejos. El objetivo de este pozo nuevo es hacerlo con una



RRHH: EL FOCO SIGUE SIENDO VACA MUERTA



Las principales operadoras están con el foco puesto en el crecimiento y la recuperación de la actividad; a fuerza de nuevas inversiones, en este fin del 1er semestre y principios del 2do, dan un panorama esperanzador para lo que queda del año y el 2022, esto además se verá reflejado en los nuevos pedidos que estamos teniendo en nuestros clientes tanto de Energía como de Servicios petroleros. El foco principal sigue siendo Vaca Muerta y en menor medida, Comodoro (Chubut), Mendoza, Santa Cruz y Rio grande (TDF).

En cuanto a la tendencia de empleo para el 2do semestre es positiva en relación al mismo periodo del año anterior donde la producción estaba prácticamente parada. Esto, por un lado, es bueno pero estamos lejos de volver a la empleabilidad pre pandemia.

Ya desde este 2do trimestre se nota una reactivación en la industria y las empresas comenzaron a solicitar mayor demanda de nuevos perfiles. No solo el incremento es en el campo, sino también en posiciones administrativas, aunque de momento son todas posiciones remotas o de Home Office. Esta leve mejora puede estar apalancada ya

que aumentó la exportación de petróleo en un 37% en el 1er trimestre del año.

En cuanto a los perfiles son bastante variados; desde Operadores de Campo y Ayudante de Tareas Griles hasta Maquinistas, Guincheros, Instrumentistas, Laboratoristas, Chofer de Wireline e Ingenieros MPD y TSS, entre otros.

Algo que notamos en los perfiles de Analistas, Administrativos o Gerenciales que nos solicitan, es que para poder ingresar a una empresa Petrolera, Servicios Petroleros o Energética es fundamental contar con un nivel Intermedio del idioma inglés y un título universitario o en curso.

A esto podemos agregar que tener conocimientos técnicos ayuda en el proceso. Muchos de estos procesos ingresan de forma eventual, tercerizada o a plazo fijo, donde casi el 75% termina quedando efectiva, ya que no es fácil, en el mercado actual, reclutar ciertos perfiles por la dificultad en el seniority.

La tendencia post pandemia tendrá dos variantes; totalmente remota o una variante mixta, donde el empleado pueda trabajar tanto en sus oficinas como desde su hogar.

estrategia y diseño que aseguren la correcta evaluación del potencial Shale, entendiendo la importancia que implica para toda la industria este proyecto exploratorio. Esta búsqueda de información clave en pozos viejos que hayan atravesado el play ha sido clave tanto en Vaca Muerta como en los shales activos de Norte América, donde se realizaron decenas de reparaciones, pruebas de fracturabilidad y fracturas como antecedentes previos a la perforación de los primeros pozos piloto para poder estimar la presión de reservorio, el stress mínimo, la transmisibilidad, el comportamiento mecánico de la roca, la respuesta de distintos niveles y zonas, si fuera posible también extracción de

muestras de fluido y la posibilidad de ensayos de presión, volumen y temperatura.

Algunos medios publicaron que en Aike podría haber un acumulado de 160 TCF (trillones de pies cúbicos), un valor que solo es superado por Vaca Muerta con 220 TCF y Los Molles, también en la Cuenca Neuquina con 190 TCF. ¿Es correcta esa cifra?

Esos números salen de estudios generales de la cuenca realizados por el EIA de USA en donde por ejemplo en el 2013 posicionaba a la formación Palermo Aike en el puesto número 4 en prospectos de shale en el mundo, aunque falta explorar el área para poder asegurar esos recursos,

ojalá haya todo lo que se estima y poder de ese modo darle un desarrollo real y potente a la Cuenca Austral.

Desde 2015, Santa Cruz desarrolló una decena de licitaciones con adjudicaciones y ahora avanza en un proceso de estudio de las distintas potencialidades en el marco de las nuevas tecnologías. ¿Cuál ha sido la actividad registrada en materia de hidrocarburos en la provincia de Santa Cruz en lo que va del año 2021, luego del freno que impuso la pandemia durante el año pasado? Me refiero en cuanto a exploración, reservas y equipos de perforación en funcionamiento. Y cuántos

les son las empresas que están invirtiendo en Oil & Gas en la provincia?

Actualmente en todo Santa Cruz tenemos en actividad entre equipos fijos y eventuales, 6 perforadores, 25 pulling, 18 workover, 2 equipos de abandono de pozos. En la cuenca del Golfo San Jorge en el 2021 se llevan perforados 26 pozos de producción en lo que va del año 2021, en total las operadores declararon inversiones por más de U\$S 500 millones para este año. Dentro de las principales operadores en Santa Cruz, YPF anunció inversiones por U\$S 300 millones, CGC declaró U\$S 145 millones, PAE U\$S 45 millones, Sinopec U\$S 14 millones y ENAP U\$S 20 millones. ■



UNIDOS POR LA MISMA ENERGÍA

Así como vos te conectas con tu familia, tus amigos y tus seres queridos, nosotros también lo hacemos con más de 2 millones de usuarios desde Buenos Aires hasta Tierra del Fuego.

Ser parte de esa conexión diaria entre miles de personas, sin importar distancias, climas o geografías, es nuestro compromiso.

f @ in
camuzzigas.com.ar

camuzzi
MÁS QUE ENERGÍA



“Palermo Aike tiene potencial para ser una roca madre productiva de gran importancia”

POR MARTIN CEBALLOS, VICEPRESIDENTE DE EXPLORACIÓN Y DESARROLLO Y CHRISTIAN ROJAS, GERENTE DE EXPLORACIÓN DE CGC

En 2021 CGC está avanzando con la realización de ensayos de formación, comenzando por pozos existentes en búsqueda de datos claves de cara a la perforación de uno o más pozos especialmente diseñados. A diferencia de Vaca Muerta que está en etapa de desarrollo, Palermo Aike está en proceso de exploración.

A palancada por un crecimiento de la producción a niveles de una década atrás, CGC intensifica sus esfuerzos por explorar la cuenca en el año en curso. En una coyuntura compleja por la pandemia Covid-19, se está desarrollando una campaña exploratoria muy variada que incluye la perforación de 6 pozos, la adquisición de sísmica 3D en Paso Fuhr y el inicio de los primeros test de la Formación Palermo Aike.

El proyecto Palermo Aike Shale estará pasando este año de la etapa de estudio al de ensayos, como parte del crecimiento orgánico de CGC, desplegando una actividad sin precedentes históricos en la cuenca, tal vez solo comparable a la de YPF en entre las décadas 60 y 80.

CGC desde 2015, año en que se volvió el operador más importante de la Cuenca Austral, apostó a reactivarla luego de más de una década

de caída de producción y actividad. Se exploraron plays tradicionales en la cuenca y se volvió a perforar en varios de los campos tanto para gas como para líquidos.

Desde un primer momento se enfocó la exploración a dar una cobertura regional y geológica muy abarcativa, explorando en las fronteras este, norte y oeste. Esta actividad dio frutos tempranos y ya a fines de 2016 se iniciaba el primer piloto para probar la viabilidad del Tight gas en la cuenca.

Desde ese entonces se han perforado más de 160 pozos (más de 30 horizontales), 20 pozos exploratorios y se están desarrollando 4 campos nuevos de Tight gas.

¿Cuáles son las características geológicas y generales que presenta hoy la formación PALERMO AIKE?

La Formación Palermo Aike es la roca generadora de casi la totalidad del petróleo

y el gas que se ha producido y se produce en la Cuenca Austral. El principal parámetro geológico a tener en cuenta en este tipo de play es el contenido orgánico total en la roca (COT), el cual se conoce a través de estudios geoquímicos sobre la misma roca.

A modo de comparación, los pozos Horizontales perforados en Vaca Muerta atraviesan un intervalo cuyo COT varía entre 5 y 8% en promedio. Sin embargo, hay que aclarar que Vaca Muerta cuenta con una base de datos mucho más extensa. Para Palermo Aike hoy en día se cuenta con poco más de 40 pozos con datos de geoquímica y existe una extensa superficie de la cuenca sin datos de pozos.

Además de los datos geoquímicos, es importante poder contar con mayor información sobre presión poral y comportamiento mecánico de la roca frente al fracturamiento hidráulico (fracking) y de este modo poder hacer una caracterización geológica, geofísica y geomecánica a escala regional del reservorio. Es por esto que en esta primera etapa exploratoria es fundamental poder

identificar las zonas de mayor potencial y llevar adelante una serie de ensayos y pilotos que nos permitan recabar mayor información.

¿Por qué los expertos aseguran que el proyecto Palermo Aike cuenta con un potencial productivo muy importante?

Palermo Aike tiene antecedentes importantes en varios de los pozos que la atravesaron esta formación para llegar a la formación Springhill, que era el reservorio más productivo en las primeras etapas de desarrollo de la cuenca. Por citar alguno, el pozo Puesto Peter x-1 perforado en 1990, cerca de la localidad de La Esperanza, pudo extraer petróleo de esta formación durante un ensayo sin fracturar, aunque en caudales no comerciales. Otro pozos que podemos citar es El Cerrito x-1 perforado en 1996 que tuvo surgencia de gas mientras se perforó. Hay más antecedentes de este tipo en la cuenca. Además hay fuertes indicios de sobrepresión y evidencias de una alta retención de hidrocarburos. Ahora hay que ensayar la formación con

CGC COMPRA SINOPEC

Compañía General de Combustibles (“CGC”), en la cual Sociedad Comercial del Plata S.A. tiene una participación del 30%, en el día de la fecha acordó la compra de Sinopec Argentina Exploration and Production (“Sinopec”).

La adquisición de Sinopec permitirá incrementar de inmediato la producción de CGC desde 34.000 barriles equivalentes de petróleo diarios (boe/d) a más de 50.000 boe/d y las reservas probadas se incrementarán en más del 50%. Con esta transacción, CGC se convierte en la quinta compañía petrolera de mayor operación en el país.

Los activos de Sinopec Argentina cubren más de 4.600 km², con la mayor parte de ellos ubicados en la Cuenca del Golfo de San Jorge y también en la Cuenca Cuyana. También tiene participación en Termap, la

operadora de las terminales portuarias de Caleta Olivia (Santa Cruz) y Caleta Córdova (Chubut).

Con esta transacción, CGC (compañía controlada por Corporación América (70%)) se convierte en la quinta petrolera de mayor operación en el país.

Además de las inversiones en el rubro energético, las cuáles se centran principalmente en el 30% de CGC y el 100% de Destilería Argentina de Petróleo S.A. (“DAPSA”) – compañía que ha tenido un crecimiento notable desde la compra por SCP en 2018 -, SCP cuenta con activos en sectores estratégicos como es el caso de la construcción (“Canteras Cerro Negro S.A.”), agro-industria (“Lamb Weston Alimentos Modernos S.A.”), real estate (Delta del Plata S.A.), entre otras inversiones.

estimulaciones apropiadas para shale y en los lugares de mejor potencial de la cuenca.

¿Palermo Aike puede resultar una segunda Vaca Muerta? qué caracterís-

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



A.M.E.N.A. Asociación Mendocina de Expendedores de Nafta y Afines de Mendoza.

C.A.P.E.G.A. Cámara de Comerciantes de Derivados de Petróleo, Garages y Afines de Tucumán.

C.E.C. NEUQUEN Y RIO NEGRO. Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de Neuquén y Río Negro

C.E.C.A. SAN JUAN. Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de la Provincia de San Juan.

C.E.C.A. SAN LUIS Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de San Luis

C.E.C.A.C.H. Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines del Chaco.

C.E.C.A.E.R. Cámara de Estaciones de Combustibles Anexos de Entre Ríos.

C.E.C.L.A. LA PAMPA Cámara de Expendedores de Combustibles, Lubricantes y Afines de La Pampa

C.E.C. JUJUY Cámara Expendedores de Combustibles de Jujuy

C.E.GNC Cámara de Expendedores de GNC

C.E.P.A.S.E. Cámara de Expendedores de Subproductos del Petróleo y Anexos de Santiago del Estero

C.E.S.A.N.E. Cámara de Estaciones de Servicio y Afines del Nordeste.

C.E.S.COR Cámara de Estaciones de Servicio de Corrientes

C.E.S.E.C.A. Cámara de Estaciones de Servicio Expendedores de Combustibles y Afines de Salta.

F.A.E.N.I. Federación Argentina de Expendedores de Nafta del Interior - Santa Fe

F.E.C.A.C. Federación de Expendedores de Combustibles y Afines del Centro de la República - Córdoba -

F.E.C.R.A. 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 - www.cecha.org.ar



ticas comunes presentan ambas formaciones?

Están en etapas muy distintas, Vaca Muerta en desarrollo y Palermo Aike en exploración, pero claramente Palermo Aike tiene potencial para ser una roca madre productiva de gran importancia para el país y la región.

Las dos son rocas madres probadas y generadoras de muchísimo hidrocarburo que migró y se acumuló en otras formaciones. Ambas han retenido una parte de esos hidrocarburos y eso les confiere una presión por

arriba de lo normal. Ambas presentaron manifestaciones de gas y petróleo mientras se perforaban pozos para atravesarla incluso reportando eventos de surgencia.

Ambas cubren una región muy extensas del subsuelo en condiciones técnicamente factibles para su explotación, las áreas incluso son similares en magnitud. Los rangos de potencial productividad de Palermo Aike aún hay que determinarlos, tanto como un Shale Oil y/o un shale gas. Por esto el paso inicial es ensayarla para ver si

puede ser la segunda “shale” que se ponga en marcha en el país, aún está en etapa de investigación y búsqueda de las mejores zonas y técnicas. En cuenca Neuquina, además de Vaca Muerta se han ensayado las formaciones Agrio y Los Molles, siendo esta última la que ha estado más cerca de encarar una fase piloto.

¿Qué tipo de trabajos y tareas de exploración viene haciendo la empresa CGC en Palermo AIKE? Qué monto de inversión está destinando para dichas actividades? ¿Cuál es el plan exploratorio asumido por CGC? ¿Se dan en el marco del Plan Gas Natural (Gas.AR) 2020-2024?

La actividad más importante a desarrollar en el periodo 2020-2024 es la de ensayar la formación, inicialmente en pozos ya perforados y que aún estén en condiciones de ser intervenidos y luego la perforación de pozos nuevos.

El acondicionamiento de un pozo existente no siempre es viable y cuando lo es, suele ser un desafío y tiene sus riesgos, ya que se trata de pozos que no fueron concebidos para evaluar el shale. En cuanto a costos puede significar unos 2 MMU\$S cada pozo. La selección de los pozos y el diseño del ensayo factible en cada pozo conlleva un tiempo de evaluación. La perforación y ensayo de un pozo vertical nuevo está alrededor de los 10 MMU\$S y es el primer paso hacia nuevos pozos verticales y/o horizontales.

Para la identificación de las primeras zonas de interés se ha mejorado el dato sísmico existente mediante re procesos y luego mode-

lados enfocados al shale. Se han adquirido nuevos cubos sísmicos y se está por adquirir el de Paso Fuhr que tuvo que ser pospuesto por el inicio del ASPO por covid-19. En este bloque CGC opera con YPF, quien es un socio estratégico y puede aportar su experiencia de Vaca Muerta y otros shales.

En 2021 CGC está avanzando con la realización de ensayos de formación, comenzando por pozos existentes en búsqueda de datos claves de cara a la perforación de uno o más pozos especialmente diseñados. Es importante potenciar la información en los pozos viejos que se puedan intervenir, porque esto permite ver las diferencias entre las zonas y las profundidades en las que se desarrolla Palermo Aike. De este modo, la perforación de pozos nuevos se haría sobre una visión más clara del play, mejorando la posibilidad de éxito de estos pozos.

En la perforación de un nuevo pozo se estudiará la opción de un pozo vertical, o un pozo vertical y su respectiva rama horizontal, o en algunos casos directamente pozo horizontal. El pozo vertical y rama horizontal por ejemplo, permite corroborar verticalmente ciertos parámetros de navegación y muestreo, y luego el pozo queda listo y bien posicionado para la perforación de una rama horizontal. Esto se puede hacer con posterioridad a que se terminen los estudios necesarios.

CGC está enfocado a Palermo Aike inicialmente en su zona de potencial petrolero, por lo cual los compromisos tomados en el Plan Gas Ar no están relacionados con este proyecto. ■

**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.



"EL SHALE NO NECESITA SUBSIDIOS"



Entrevistado por PE, Daniel Montamat, consultor y ex Secretario de Energía de la Nación, se refirió a las tendencias globales que caracterizan la transición energética y al presente y futuro de Vaca Muerta.

¿Qué se entiende hoy por transición energética?

Hay tres tendencias globales que caracterizan la transición energética. En la matriz primaria donde dominan los fósiles (más del 80% entre petróleo, carbón y gas natural) hay una tendencia a sustituir carbón por gas natural. En la matriz eléctrica, todavía dominada por el carbón mineral en la generación de electrones (40%) hay una tendencia a la creciente irrupción de las energías renovables que, combinadas con el gas, tienden a reducir la participación del carbón en la generación eléctrica. En la matriz de consumo final hay un crecimiento de la electrificación respecto al consumo de gas y combustibles derivados del petróleo que se va a intensificar con la mayor penetración de vehículos eléctricos en el parque automotriz. Estas tendencias se retroalimentan y el ritmo de la transición la creciente presión política derivada de la necesidad de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. Hoy se ha puesto sobre el tapete el compromiso (todavía no vinculante) de alcanzar a nivel planetario 0 emisiones netas para el 2050 como parte de la agenda de gobiernos y empresas. Si el "tsunami verde" llegó para quedarse estas tres tendencias de transición que mencioné, acelerarán su ritmo.

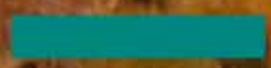
¿Qué rol tiene el carbón, el gas y las energías renovables en este proceso?

El carbón tuvo un rol dominante en el paradigma fósil. Fue la energía primaria que cerraba el balance energético

mundial hasta mediados del siglo pasado. Todavía domina la generación de electricidad, pero es la fuente fósil más contaminante. Es la que más tiene para perder en la transición hacia las energías verdes. En la próxima década dejará de ser la segunda fuente primaria luego del petróleo y su lugar lo va a ocupar el gas natural. El gas natural crece sustituyendo carbón en la generación térmica y penetrando poco a poco el transporte, incluido el pesado (gas natural vehicular). El gas por barco (GNL) ha facilitado la internacionalización del mercado de gas y su mayor transabilidad. Antes era un mercado contractualizado, hoy crecen las operaciones spot. Las renovables tienen mucho campo para crecer en un escenario donde el cambio climático empieza a imponerse tras la traumática experiencia con la pandemia, como otro problema de dimensión planetaria que impone repuestas globales. Las renovables tienen por delante el desafío de reducir la intermitencia y, mientras tanto, van a acoplar su ritmo de crecimiento al back up que les proporcionen centrales a gas de ciclo combinado de rápido despacho. Hasta que se consiga almacenar electrones en baterías modulares a costo razonable. Ahí puede haber un salto disruptivo, pero tenemos una ventana de 20/25 años de convivencia y transición entre el gas y las renovables. En todo este escenario ahora hay que incorporar el hidrógeno como posible nuevo vector energético, y a las celdas combustibles



ENERGÍA QUE CRECE



cgc.energy

como potencial competencia de las baterías eléctricas en el parque vehicular. Pero ya nos vamos más allá de las próximas dos décadas.

¿En qué situación se encuentra hoy Vaca Muerta en cuanto a producción y reservas?

La producción de los yacimientos maduros sigue declinando y allí el desafío es la recuperación asistida para reducir el ritmo de declinación y aumentar la tasa de recupero in situ. La nueva oferta está proviniendo de los yacimientos no convencionales. Vaca Muerta en petróleo está creciendo y ha permitido recuperar la producción a niveles superiores a los 500.000 barriles día de la pre-pandemia. En gas todavía estamos debajo de los

126 millones m³/d de producción promedio del 2019. El plan Gas Ar no se fijó metas muy ambiciosas con lo cual la recuperación, salvo nuevos desafíos, se va a amesetar entre 110 y 120 millones de m³/d. Por supuesto, para sostener esos niveles ante la realidad de yacimientos maduros declinantes, que todavía dominan la oferta es clave el aporte del shale y del tight gas.

¿Cuánto representa hoy los no convencionales en la producción total de petróleo?

Unos 150 mil barriles de los 500 mil que producimos provienen del shale oil. Alrededor del un 30%

¿Cuáles son los aspectos que le faltan a Vaca

Muerta para transformar sus recursos en reservas?

En lo técnico se ha ido recorriendo la curva de aprendizaje y alcanzando las mejores prácticas. Es una formación con productividades incluso superiores a las comparables de Estados Unidos. El problema es que la formación está en la Argentina sacudida por la inestabilidad macro y el cortoplacismo político. Eso restringe y encarece el financiamiento en una industria capital intensiva. En concreto, difiere decisiones de inversión para pasar de la etapa de piloto a la etapa de desarrollo intensivo. Estamos en un país donde usted entierra dólares y no sabe si cuando llegue la hora de extraer el producto va a poder obtener dólares por

su venta y tampoco sabe si va a poder disponer de ellos. Hay interferencias regulatorias como retenciones y controles de precios que alteran los mecanismos de apropiación y distribución de la renta petrolera, que se tuvieron en cuenta al decidir la inversión. Todo esto es disuasivo de reponer reservas en geologías que tienen institucionalidad adversa y resiente la exploración y el desarrollo para transformar los recursos en reservas. Permítame pasar “un chivo”. El tema de las consecuencias en la producción y en el desarrollo de reservas de alterar con intervenciones los mecanismos de apropiación y distribución de la renta petrolera que decidieron la inversión, lo analizamos con





fundamentos empíricos en un libro que escribí en coautoría que acaba de publicar EUDEBA: La renta del petróleo en la Argentina.

¿Cómo se hace para emular el modelo de Estados Unidos en materia de shale?

Nunca vamos a igualar a Estados Unidos en la disponi-

bilidad y en el acceso a los recursos financieros que se requieren para un desarrollo intensivo. Tampoco en la cantidad de equipos y servicios disponibles. Pero si la política energética y el contexto macro acompaña con reglas coherentes y de largo plazo el desarrollo de los no convencionales podemos compensar en parte esas diferencias

con la mayor productividad de nuestra formación.

¿Qué efectos positivos y adversos podría ocasionar subsidiar el shale en Argentina?

El shale no necesita subsidios. Los tuvo en el gas para acelerar su desarrollo frente a la alternativa que implicaba importar en un período de fuerte déficit (Resolución 416). El Plan GAS.AR partió de una subasta con precios máximos y se licitaron 70 millones de m3/d promedio de distintas cuencas para la demanda prioritaria y CAM-MESA (que compra los combustibles para las usinas). Ahora bien, si la demanda no puede pagar esos precios por decisión de la política pública la diferencia entre la factura del productor y

la que paga el consumidor es un subsidio a la demanda. Subsidio indiscriminado. Yo prefiero los subsidios focalizados en una tarifa social. Pero si no se para al productor el precio que ofreció en la subasta, nos quedamos sin producción local y hay que reemplazar el producto local por gas más caro importado. Si quiero gas a 2 dólares cuando el precio del break even de nuevos desarrollos es 3.5 me quedo sin gas local. No de golpe, se van vendiendo “los barrilitos de gas desarrollados que quedaban en las góndolas, sin reponerlos”. Es la historia análoga a la de los productos de las góndolas de los supermercados, sólo que aquí las góndolas están abajo tierra. ■



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

Florida 274 2° piso. C.A.B.A - (011) 4326-0062
Ruta 7 Km 70 Lujan - (02323) 420422
www.incaaislaciones.com.ar

Andamios



Certificado de conformidad N° 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
- Poliestireno
- Poliuretano
- Perlita expandida
- Foam glass
- Fire proofing
- Panelería modular
- Colchonetas desmontables
- Spray de lana mineral



Distribución eléctrica: Escenario controvertido

CLAUDIO BULACIO, GERENTE GENERAL DE ADEERA

EN DIÁLOGO CON PE, CLAUDIO BULACIO, GERENTE GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE DISTRIBUIDORES DE ENERGÍA ELÉCTRICA DE ARGENTINA (ADEERA) TRAZÓ UN PANORAMA SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR EN EL PAÍS.



La Argentina sale del congelamiento de tarifas en el sector eléctrico vigente desde principios de 2019. ¿Considera suficiente este incremento como una tarifa de transición?

Todas las distribuidoras que forman parte de Adeera avanzaron o están avanzando según las reglamentaciones vigentes con los procesos de revisión de tarifas que se ajustan a la realidad local. En las audiencias públicas, cada empresa de distribución expone su situación y el órgano de control dispone los ajustes que considera necesarios.

Desde Adeera participamos activamente en todas las audiencias públicas para señalar que resulta necesario recomponer el Valor Agregado de Distribución y ajustarlo a la realidad de los costos, lo que les permite a las distribuidoras realizar las inversiones necesarias para acompañar el crecimiento de la demanda y continuar con la mejora de la calidad de la prestación. Contar con tarifas justas y razonables permite obtener recursos suficientes para cubrir los costos operativos. La inversión en redes debe ser constante en el tiempo para sostener y mejorar la calidad con la que se presta el suministro y, para ello, se debe establecer un nivel de tarifas que asegure la sustentabilidad del servicio. Es sabido que Adeera insistió en que resulta necesario recomponer el Valor Agregado de Distribución (VAD) y ajustarlo a la realidad de los costos para permitirle a las distribuidoras realizar las inversiones necesarias para acompañar el crecimiento de la demanda y continuar con la mejora de la calidad de la prestación.

¿Cómo se logra esto? ¿Cómo incidió la emergencia sanitaria?

La emergencia sanitaria tuvo un fuerte impacto en la actividad. En el complejo escenario que trajo aparejada la pandemia, las distribuidoras de electricidad realizaron una gran cantidad de obras para mantener la calidad del servicio, acompañar la demanda y for-



www.radsuramerica.com

Stronger, Lighter, Faster

RAD Torque System es un fabricante Canadiense líder mundial en Sistemas de Torque Controlado tipo pistola, de accionamiento neumático, eléctrico, a baterías y electrónico. Los Sistemas de **Torque RAD** han demostrado un gran éxito en todo el Mundo en Industrias tales como Gas & Petróleo, Petroquímica, Minería, Energía Eólica, Energía Solar, Aeroespacial, y la Industria Manufacturera en general.



www.torsionxsuramerica.com

Las **Llaves de Torque Hidráulicas TorsionX** son fabricadas 100% en USA, siguiendo altos protocolos de calidad y fiabilidad, maquinadas a partir de los mejores materiales, obteniendo una herramienta duradera y de fácil operación con Torque Controlado. **TorsionX** tiene soluciones para todas sus necesidades en juntas atornilladas o apernadas. También ofrecemos Sistemas customizados de acuerdo a las necesidades de cada aplicación.



www.trackwrench.com

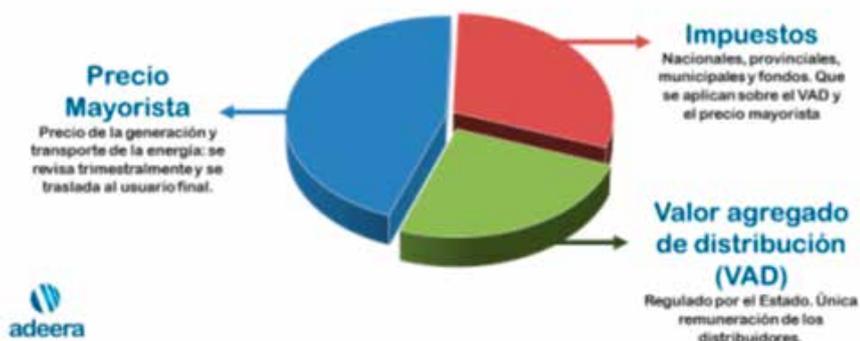
La falla de un perno apretado incorrectamente puede ser perjudicial en términos de tiempo, dinero y seguridad. TrackWrench® ofrece una línea de torquímetros manuales profesionales para mitigar estos riesgos a través de Soluciones de Torque de Alta Tecnología, ofreciendo una amplia gama de modelos con rangos de torque de los 0.3 Nm hasta los 2000Nm. Cuentan con presets de torques, de fácil operación en diferentes unidades de torque: lb.ft; Nm; kg.f.; etc. Modelos exclusivos con Sistema de Data logger y Bluetooth para el registro y trazabilidad de los trabajos de torques realizados, e inclusive cuentan la posibilidad de conectarlos a un Software de Gestión de Bolting para un mejor control en los procesos de juntas apernadas.



Distribuidor exclusivo en Argentina: **FLOUSA SA**
España 3490 - Villa Lynch - Buenos Aires - Argentina
Tel/Fax: (5411) 4839-0219 / 4754-9542

www.flousa.com.ar

Composición de la factura del usuario final



tales el abastecimiento a hospitales y centros de salud. De hecho, al inicio de la pandemia la morosidad en el pago de las facturas creció exponencialmente y con el correr de los meses se fue normalizando.

¿Qué nivel de inversión en redes eléctricas se requiere para sostener y mejorar la calidad con la que se brinda el suministro y establecer un nivel de tarifas que asegure la sustentabilidad del servicio?

El nivel de inversión depende de la realidad de cada distribuidora. A nivel general, puedo afirmar lo que siempre decimos en Adeera y es que la producción y distribución de energía tiene un costo y se requieren inversiones constantes para garantizar las condiciones de calidad requerida por los usuarios, como así también para sostener la operación de los más de 450.000 km de redes que existen actualmente en nuestro país, lo que involucra a más de 80.000 personas que trabajan directa e indirectamente para prestar el servicio. Este nivel de empleo representa una fuente directa para la reactivación económica en cada lugar de operación, donde además impulsamos el desarrollo de las economías regionales. Además de los salarios, dentro de los costos del servicio de distribución eléctrica se encuentran también los materiales, repuestos, flota de vehículos y demás insumos, que están disponibles

las 24 horas los 365 días del año para mantener el servicio.

¿De qué manera incide el nivel de subsidios directamente en el presupuesto nacional y el cuál es el déficit por no incrementar la tarifa que termina generando más inflación a futuro?

Recientemente publicamos en la página web de Adeera un informe muy interesante sobre el vínculo tarifas e inflación. El paper concluye que “la modificación de las tarifas eléctricas en términos reales tiene un comportamiento distinto en el corto plazo y en el largo plazo. A corto plazo domina el traslado directo a la inflación pero a largo plazo el efecto se diluye. Si el congelamiento es financiado con emisión monetaria se pierden hasta los beneficios de corto plazo en bajar la inflación y esta última aumenta aun en el corto plazo. Si por el contrario, el aumento de las tarifas no se traduce en menor emisión, sino que se redirecciona el déficit, el efecto es neutro sobre la inflación. En síntesis, el congelamiento de las tarifas no resuelve los desequilibrios macroeconómicos estructurales y solo afecta en el sector alcanzado. En condiciones de tipo de cambio adecuado o estabilizado el mantener las tarifas de servicios desactualizada no parece ser un camino en el que los beneficios superen a los perjuicios”. ■

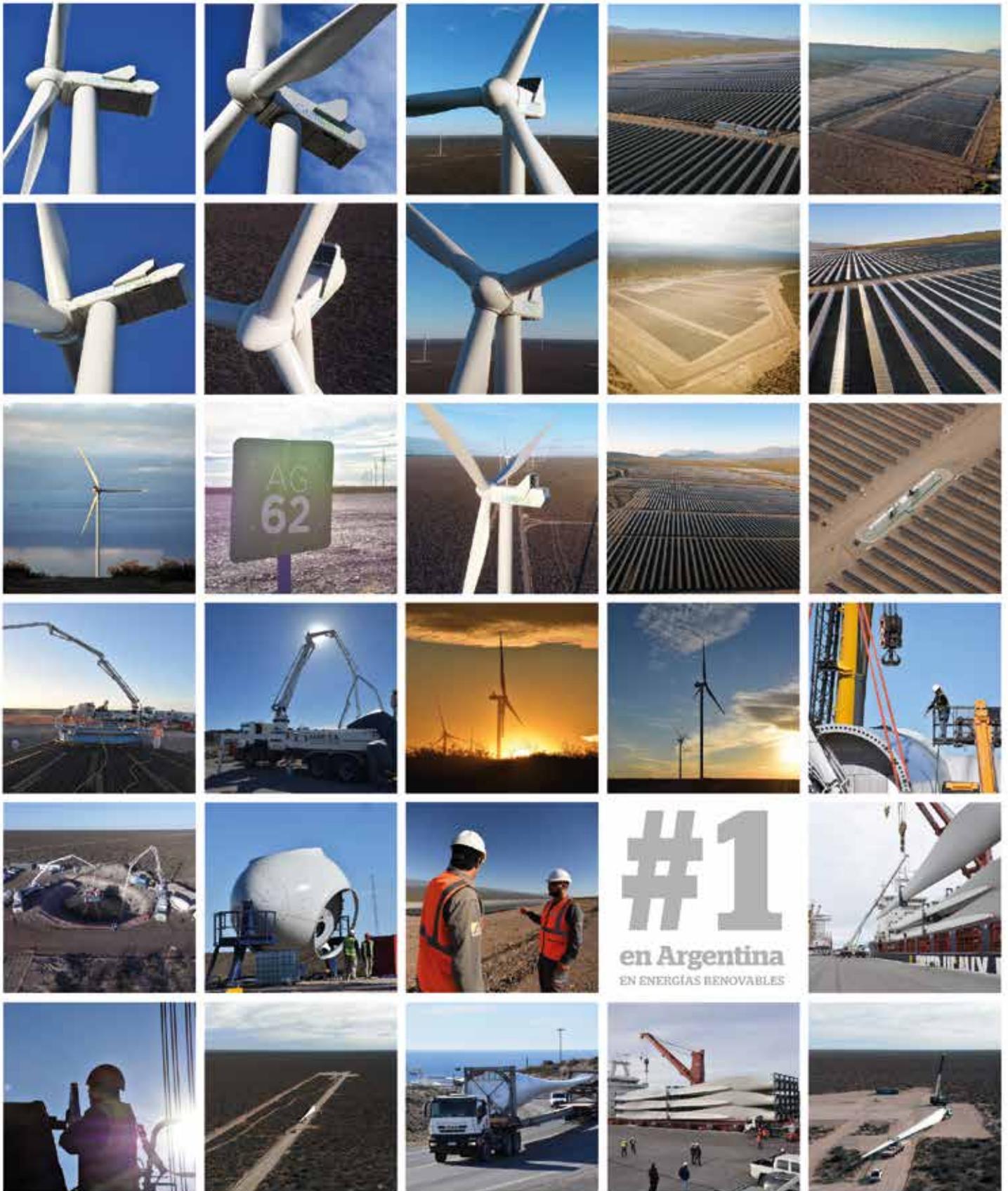
Homenaje a Elisa Bachofen



¿Cuáles han sido las principales conclusiones del encuentro “Mujeres en la energía” con un homenaje a Elisa Bachofen, organizado por Adeera, Enel y FIUBA?

“Mujeres en la energía” fue un evento declarado de interés por el Senado de la Nación ya que en el encuentro se inauguró formalmente el busto de la Ing. Elisa Bachofen en la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires. Un reconocimiento muy merecido a la carrera de Bachofen quien fue la primera ingeniera argentina. El evento tuvo lugar el 19 de marzo de forma virtual y fue una actividad que trabajamos conjuntamente con Enel y FIUBA. El objetivo fue visibilizar el rol de las mujeres en el sector eléctrico. Durante la jornada tuvieron la palabra a mujeres que tienen roles de liderazgo en el sector eléctrico y que compartieron sus miradas, análisis y desafíos para un sector tan importante como el eléctrico que tiene un rol tan importante en el desarrollo de la economía argentina. Participaron Soledad Manín, Interventora del ENRE; Gabriela Rijter, Directora de Energías Renovables y Vicepresidenta de la Asociación de Mujeres en Energías Sustentables AMES; Martha Molinaro, Gerente Técnica de EDEMSA; Verónica Saldaño, Gerente de RRHH de EDET y Agustina Skiarski, alumna avanzada de la carrera de Ingeniería Electricista.

EL FUTURO YA ES PRESENTE.



Somos la compañía líder en energías renovables en Argentina. Generamos más del 25% de la energía eólica nacional. Operamos 7 parques eólicos y 1 parque solar. Invertimos + de 1100 millones de dólares en renovables. Desarrollamos el emprendimiento eólico más grande del país: el Parque Eólico Madryn, de 222 MW de potencia. Genneia, más de 850 MW renovables instalados. Energía limpia para abastecer a 800 mil hogares y reducir en 1,8 millones de toneladas las emisiones de carbono. Estamos en constante generación.

“Estamos enfocados hacia una energía más sustentable”

MARTIN GENESIO, PRESIDENTE DE AES ARGENTINA

AES ARGENTINA, EMPRESA CON 28 AÑOS DE PRESENCIA EN EL PAÍS, DEFINIÓ UNA ESTRATEGIA LOCAL QUE LA LLEVÓ A CONVERTIRSE EN LÍDER LOCAL EN EL MERCADO RENOVABLE. “APUNTAMOS A GENERAR 500 MW DE ENERGÍA RENOVABLE SÓLO EN EL PAÍS, PERO PARA ELLO ES IMPRESCINDIBLE QUE MEJOREN LAS CONDICIONES MACROECONÓMICAS QUE PERMITAN FINANCIAR ESTE TIPO DE PROYECTOS”, SEÑALÓ MARTIN GENESIO, PRESIDENTE DE LA EMPRESA.



Desde 2016 la empresa AES Argentina ha girado su estrategia de negocios hacia el desarrollo de las energías limpias. En sintonía con este proceso, la compañía presentó una nueva identidad corporativa, alineada a la estrategia global de reflejar su transición a las energías renovables no convencionales. Prueba de ello, nos explica Martín Genesio, Presidente y CEO de AES Argentina- “en los últimos dos años la empresa ha invertido unos U\$S 300 millones para la construcción de dos nuevos parques eólicos: Vientos Bonarenses y Vientos Neuquinos, ambos de 100 MW de capacidad instalada”.

Martín Genesio tiene una importante trayectoria en AES Argentina. Ingresó en 2006, luego de sus pasos por Electricité de France y de la prestigiosa consultora Mercados Energéticos. Tras su gestión en TermoaAndes como Gerente Comercial, ocupa el cargo de Presidente y CEO de la empresa desde 2014.

“La construcción de esos parques nos permitieron dos cosas: ser líderes en el mercado Mater (Mercado a Término de Energía Eléctrica de fuente Renovable). El Mater es un mercado particular, con una regulación específica, dentro del cual se dan las operaciones de compra y venta de energía renovable entre privados. Proveemos de energía limpia a las empresas con las que firmamos contratos. De los 200 MW que se generan 120 MW están en el mercado Mater, lo cual nos posiciona como líderes en ese segmento”, afirmó el directivo.

Los otros 80 MW que generan los parques eólicos están incorporados al mercado RenoVar, en un contrato firmado con la Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico (CAMMESA).

“Estamos enfocados en acelerar un futuro energético más sustentable y el objetivo es crecer basados en energías limpias ya sea en Argentina y a nivel mundial”, insiste el número uno de AES Argentina. Para lo cual- señala- “apuntamos a generar 500 MW de energía renovable sólo en el país, pero para ello es imprescindible que mejo-



SOLUCIONES PARA TUBERÍAS

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



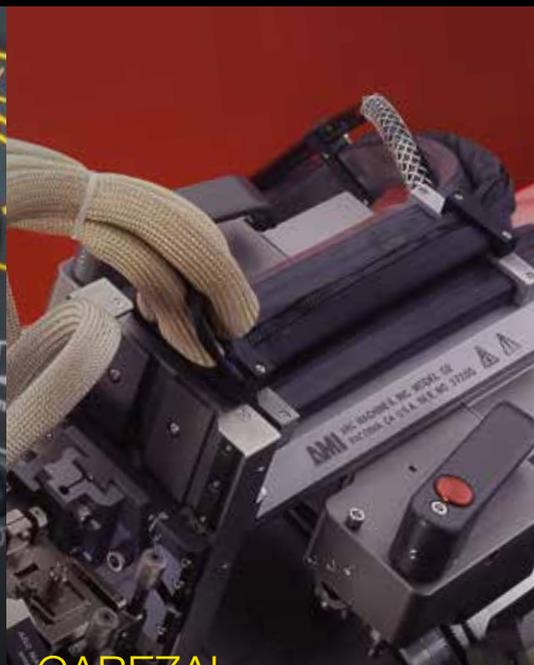
ELECTRODOS PIPEWELD PLUS

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.



MOTOSOLDADORAS ORIGO EDW

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



CABEZAL ORBITAL AMI M15

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



ren las condiciones macroeconómicas que permitan volver a financiar este tipo de proyectos”.

AES Argentina está presente en el país desde 1993 y es uno de los principales inversores en negocios de largo plazo del sector eléctrico nacional. Para llevar adelante sus actividades, opera 10 plantas de generación ubicadas en las provincias de Buenos Aires, Neuquén, Salta y San Juan.

La compañía es líder del mercado a término renovable, con el 34% del market share, excluyendo las firmas de autogeneración. En 2020, la empresa inauguró dos parques eólicos de última generación que ya están entregando energía verde, limpia y eficiente al sistema. Las centrales que opera en el país son: Cabra Corral, El Tunal, Termoandes, Ullum, Sarmiento, Alicura, Paraná, Central Térmica San Nicolás, Vientos Bonaerenses y Vientos Neuquinos.

¿Cuándo habla de condiciones macroeconómicas se refiere a la ausencia de un marco regulatorio o de falta de reglas claras?, le preguntamos al Presidente de AES Argentina.

No, porque el marco regulatorio está. En la actualidad faltan dos temas clave: el acceso al financiamiento y la necesidad de ampliar la capacidad de transporte del sistema eléctrico argentino.

Con el actual riesgo país que tiene la Argentina es inviable la financiación de estos proyectos grandes y de capital intensivo. Justamente por esta razón hoy no se puede hablar de rentabilidad.

¿Qué dice la ley en ese sentido?

Hoy en día tenemos un 8% de capacidad instalada de energías renovables en la matriz energética argentina. Y la Ley exige que la demanda tenga un 20% que provenga de energías renovables para 2025. Para que esto suceda hay que trabajar muchísimo.

¿Argentina tiene potencial energético?

Argentina es uno de los países con mayor potencial energético en todo el mundo: Lo que propongo es sumar la potencia que Argentina tiene en no convencional en Vaca Muerta, el potencial del Golfo San Jorge, el potencial eólico en el sur, el potencial del sol en el NOA, el recurso del litio, y sumado al potencial que tenemos en el hidrógeno. En cada uno de estos aspectos, estamos en el top five: si lo sumamos a todos, me animo a decir que Argentina es el país con más potencial del mundo. Y si no, estamos en el top tres. Teniendo este potencial y viendo el proceso de transformación energética, deberíamos tener

políticas de Estado para desarrollar estos potenciales”.

¿Propone convocar una mesa sectorial de diálogo para que la energías limpias sean una política de Estado, acaso?

A partir del diálogo debemos construir acuerdos que posibiliten definir una política pública que desarrolle todo ese potencial que tiene Argentina. Propongo convocar una mesa sectorial donde se sienten el gobierno nacional, los gobiernos provinciales, la oposición, las empresas privadas y los sindicatos. En 2017 tuvimos una experiencia de ese tipo. Y funcionó.

¿A qué se refiere?

Fue con la mesa de diálogo por Vaca Muerta. En pocos meses se logró cambiar el perfil productor de la provincia de Neuquén. Después aquello quedó en la nada, pero nos dejó la enseñanza de que las mesas sectoriales deben seguir funcionando a pesar de los contextos de crisis. La única forma de hacerlo es de manera muy focalizada, porque solo de esa manera se puede tener éxito. El objetivo debería ser lograr que las energías limpias sean una política de Estado para los próximos 50 años.

¿Ud considera que existe voluntad política de todas las partes para hacerlo?

Estoy convencido que sí. Todos tenemos obligación de sentarnos a esa mesa de diálogo, pero las empresas privadas tenemos aun más responsabilidad.

Volviendo al tema de los objetivos hacia el futuro, ¿a nivel global AES proyecta un crecimiento anual de 3.000 MW nuevos de energías sustentables y renovables?

Esa es la misión que tenemos, y que se va a instrumentar en cada uno de los países en los que estamos presentes. Al mismo tiempo estaremos trabajando en otro objetivo muy concreto: reducir nuestra huella de carbono en un 70 por ciento para el año 2023. ■

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

EMPRESAS DE SERVICIOS

TJK

DESPACHANTE DE ADUANA



○ IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN ○ FLETE LOCAL ○ SOLUCIONES LLAVE EN MANO

EMPRESAS DE SERVICIOS TJK

+54 11 4342 3871 - Defensa 441 - PB Of D - (C1065AAG) Buenos Aires Argentina

WWW.EMPRESASDESERVICIOSTJK.COM

Argentina, uno de los mercados clave de GE en la región

LUIS FELIPE CARRILLO, PRESIDENTE DE GENERAL ELECTRIC

LUIS FELIPE CARRILLO, PRESIDENTE DE GE PARA LA REGIÓN CALA (CENTRAL AREA OF LATINAMERICA), HABLÓ CON PE SOBRE LOS PROYECTOS EN MARCHA, LAS METAS DE REDUCCIÓN DE EMISIONES DE CARBONO PARA LOS PRÓXIMOS 10 AÑOS, EL ROL QUE JUEGAN LAS ENERGÍAS RENOVABLES EN ESTE PROCESO, Y CÓMO CONDICIONA EL ACTUAL ESCENARIO PANDÉMICO LAS PRÓXIMAS INVERSIONES.



¿Cuáles son sus proyectos en marcha y los objetivos a futuro, teniendo en cuenta que GE es responsable de más del 20% de la capacidad de energía instalada en el país, lo que representa 8GW?

Argentina es, sin duda, uno de los mercados clave de GE en la región. El año pasado celebramos nuestros primeros 100 años de operación ininterrumpida en el país. Hemos colaborado desde 1920 con la construcción de la infraestructura básica del país, colaborando así en su desarrollo tecnológico y social.

Actualmente nos encontramos finalizando la construcción de dos parques eólicos, uno en la provincia de Buenos Aires y uno en el sur del país. Estamos también terminando la construcción de una planta de ciclo combinado en la provincia de Tucumán. Todos estos proyectos se sumarán al sistema interconectado argentino, ofreciendo energía confiable a todos los argentinos.

Adicionalmente a los negocios de GE Gas Power y Renewable Energy, responsables por los proyectos antes mencionados, nuestro negocio de GE Healthcare, responsable por la comercialización de equipamiento para el diagnóstico de la salud de última tecnología, ha estado colaborando incansablemente con nuestros clientes durante los meses de la pandemia. Nuestros ingenieros de campo han brindado servicios y mantenimiento a nuestros equipos en instituciones públicas y privadas ininterrumpidamente durante la pandemia. Estamos muy orgullosos del compromiso de nuestros equipos en la región.

Por otro lado, el negocio de GE Aviation, que comercializa turbinas y servicios para la aviación comercial, espera una lenta recuperación luego de la caída sufrida durante el año pasado como consecuencia de las restricciones de movilidad por la pandemia.

¿Según su punto de vista, Argentina carece de desarrollo

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

DIVISIÓN MINERA



BATEAS



SEMIS PARA ÁCIDOS



ABASTECEDORES
MINEROS



LUBRICADORES



REGADORES



BERTOTTO BOGLIONE

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

+54 (03472) 425095 - ventas@bertottoar.com - Marcos Juárez · Córdoba, Argentina

www.bertotto-boglione.com

de una estrategia energética de largo plazo? ¿Cómo condiciona el actual escenario pandémico?

Desde el año 2017, el gobierno argentino tiene como objetivo diversificar la matriz energética del país, aliviar la dependencia de los combustibles fósiles importados y reducir las emisiones de CO₂, produciendo el 20% de la electricidad argentina a partir de fuentes renovables para 2025.

Al igual que en otros países de la región, la transición energética hacia una matriz con cero emisiones de dióxido de carbono es un pilar fundamental para cumplir con el tratado de París. La implementación de hidrógeno como combustible sustituyente del gas, carbón y otros recursos más contaminantes, forma parte de este camino, que debe complementarse con el desarrollo de las energías renovables. En Argentina, como en Chile, Perú y Colombia, por nombrar algunos países de la región, ya se está trabajando en este sentido, identificando las nece-

sidades regulatorias y financieras para hacerlo posible en el mediano plazo.

¿Qué proyectos vienen encarando en pos de la transición energética? Cómo vienen trabajando en la meta de reducción de emisiones de carbono para los próximos 10 años?

En GE nos hemos fijado el objetivo de lograr la neutralidad de carbono para nuestras operaciones para el 2030. Con más de 1.000 instalaciones en todo el mundo, incluidas fábricas, sitios de prueba, almacenes y oficinas, por lo que lograr este objetivo representará una reducción significativa de emisiones de gases de efecto invernadero. Llevamos años trabajando para reducir nuestras propias emisiones y superamos la meta de 2020 antes de lo programado, logrando una reducción del 21% entre 2011 y 2019.

Al día de hoy GE cuenta con más de 6 millones de horas de operación utilizando hidrogeno como combustible. Contamos con más de una década de

experiencia y estamos capacitados para ayudar a nuestros clientes en todo el mundo a alcanzar sus propios objetivos de descarbonización para el sector.

¿Cambio climático y descarbonización son a su entender son a su entender dos conceptos diferentes o forman parte del mismo desafío?

La meta hacia la descarbonización está totalmente alineado con la prioridad de atender a la emergencia climática. GE promueve el desarrollo acelerado y estratégico de energías que combinen la generación a base de gas y renovables. La descarbonización del sector energético y de los sectores responsables del consumo de grandes fuentes de energía (por ejemplo, transporte, industria, etc) tendrá un impacto sustancial en las emisiones globales de carbono.

¿Qué rol juegan las energías renovables en este proceso?

Como mencionamos anteriormente, las energías renovables son un jugador clave para combatir el cambio climático. El problema radica en la rapidez con la que éstas pueden ser desarrolladas. Como consecuencia, en GE creemos que la conjunción con la optimización de la generación de energía a base del gas puede mejorar el panorama del cambio climático, permitiendo obtener rápidamente reducciones sustanciales en las emisiones de carbono.

Las energías renovables son la fuente de más rápido crecimiento de nueva capacidad de generación de energía y electricidad. Esto ha sido impulsado por una combinación de factores que incluyen la conciencia pública sobre el cambio climático, fuertes disminuciones de costos, avances en tecnologías eólicas y solares y políticas favorables que incentivan la inversión en tecnologías renovables. Sin embargo, a pesar del progreso, hoy en día la energía eólica y solar juntas representan solo el 8 por ciento de la generación de electricidad mundial y, considerando todas las energías renovables (predominantemente la hidroeléctrica), crece a casi el 27 por ciento. ■





La energía más poderosa es la que compartimos.

Somos Pampa, una empresa argentina de energía que invierte y participa en la generación y transmisión de electricidad; la exploración y producción de hidrocarburos, la elaboración de productos petroquímicos y el transporte de gas. Brindamos la mejor energía con el mayor respeto por el medioambiente.

Invertimos acá porque somos de acá.

MIRANDO HACIA EL 2030

POR SOFÍA VAGO, DIRECTORA EJECUTIVA DE ACCENTURE ARGENTINA

El sector prevé un crecimiento potencial del negocio de US\$4,5 billones a nivel mundial, mientras se satisface a un consumidor cada vez más preocupado por la sostenibilidad.

Vivimos un momento disruptivo para la humanidad: la pandemia modificó cuestiones cotidianas que van desde cómo trabajamos o estudiamos y una mayor conciencia del impacto que ciertas cuestiones pueden tener a nivel global que impactó en nuestras conductas personales, así como la manera en que las empresas operan. Se trata de un proceso complejo y que produjo un aceleramiento de un cambio que se había planteado y que debemos capitalizar para generar aprendizajes y preparar las condiciones para un mundo mejor. En este contexto, las empresas de energía se encuentran ante una oportunidad única para generar un impacto positivo y, simultáneamente, modernizar sus negocios.

Así lo determina un reporte reciente de Accenture -que profundiza además en otras once industrias-, que detectó tres áreas de acción clave para que las orga-

nizaciones del sector energético puedan alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que las Naciones Unidas fijaron como meta para 2030

La primera es adoptar un enfoque de valor en las energías renovables. Esta transición energética limpia no solo considera el costo de la energía, sino también un impacto más amplio en sociedad: menos emisiones, menor consumo de agua y como consecuencia una disminución de la huella hídrica, mejora de la calidad del aire, creación de empleo -se estima que genera 9.000 puestos de trabajo más que las energías tradicionales- y universalidad en el acceso a la energía: la mejora de la red facilitará aún más la penetración y el aumento de la electrificación. Desde el punto de vista interno de las compañías, esto le permite adoptar decisiones más informadas de inversión a largo plazo en base al impacto que genere en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

En segundo término, y en relación con la anterior, la industria de energía está en una posición de privilegio para ayudar a alcanzar las emisiones cero. Actualmente, más de 100 ciudades obtienen al menos el 70% de su electricidad de fuentes renovables, cifra que tiende a aumentar a medida que más gobiernos se comprometan con un futuro energético limpio. El sector puede

apoyar a ciudades y a centros industriales a descarbonizar la generación de energía y a invertir en nuevas fuentes de valor que surgen de la transición a la energía limpia, incluyendo las renovables, el almacenamiento a escala de servicios, los vehículos eléctricos y el hidrógeno verde. Las asociaciones de colaboración y el intercambio de conocimientos entre diferentes grupos industriales y organizaciones del sector público son fundamentales para que las empresas puedan innovar en esta dirección, mejorar su competitividad en costos, fiabilidad y capacidad de almacenamiento con la clara premisa de generar un impacto positivo en la sociedad.

El tercer foco de oportunidad es el avance hacia servicios sustentables. El sector debe satisfacer la creciente demanda de acceso a la energía limpia en todo el espectro de consumidores. Esto incluye el suministro de servicios energéticos modernos y sostenibles para responder a las preferencias de las personas por alternativas con bajas emisiones de carbono que puedan contratarse de manera sencilla a través de canales digitales. Las empresas tienen la posibilidad de ampliar el acceso a la energía en los países menos desarrollados a comunidades sin conexión a la red invirtiendo en microrredes de carbono, sistemas solares de bajo costo y otros proyectos de energía limpia. ■



Nuevos aires para AES Argentina

Renovamos nuestra imagen porque estamos comprometidos con liderar la transformación energética sustentable de la Nación.

Acelerando el futuro de la energía, juntos.

aes Argentina





SEÑALES DE OPTIMISMO Y CONFIANZA

Los CEOs buscan poner foco en los temas de sostenibilidad ambiental y social. Más de la mitad de los consultados afirman que invierten en Inteligencia Artificial. Qué dice la encuesta de KPMG.

Seis meses después del lanzamiento del último CEO Outlook (edición COVID-19), KPMG realizó una nueva encuesta para explorar como ha cambiado la perspectiva de la industria de energía en el mundo. Los resultados muestran una imagen optimista, teniendo en cuenta los efectos a largo plazo de la pandemia.

Con relación a la última encuesta, los CEOs del sector energético muestran mucha más confianza tanto en el futuro de su empresa y en la industria energética, como en la economía global para los próximos tres años. Esa confianza adicional puede atribuirse al impulso positivo que ha significado la vacuna contra el COVID-19 y los pronósticos positivos en materia de recuperación de los precios del crudo y de la demanda de energía.

Según Manuel Fernandes, socio líder de Energía y Recursos Naturales de KPMG en América del Sur, “con la

26ª Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático que se lleva a cabo este año y la reincorporación de Estados Unidos al Acuerdo de París, el sector parece estar asumiendo un papel de liderazgo en la aceleración de la transición energética. Asimismo, los CEO encuestados aseguran estar asumiendo el cambio y redefiniendo la jerarquía de los riesgos”.

Con relación a la expectativa del sector en la Argentina, Diego Calvetti, socio líder de Energía y Recursos Naturales de KPMG Argentina, señala que “el avance en los procesos de vacunación, en conjunto con la mejora sostenida de los precios internacionales abre un nuevo panorama de crecimiento, que necesariamente deberá combinar la “nueva normalidad” con el compromiso por una mayor sostenibilidad de la industria y la incorporación de mayor tecnología en el camino de la transición energética.”

Los CEO encuestados afirmaron, en su totalidad, que confían en las

“

Diego Calvetti: “El avance en los procesos de vacunación, en conjunto con la mejora sostenida de los precios internacionales abre un nuevo panorama de crecimiento, que necesariamente deberá combinar la “nueva normalidad” con el compromiso por una mayor sostenibilidad de la industria y la incorporación de mayor tecnología en el camino de la transición energética.”

”

perspectivas de crecimiento de la industria energética, lo que representa un drástico aumento respecto a la cifra registrada en agosto de 2020. Si bien persisten las preocupaciones sobre el desempeño futuro de la economía mundial, la mayoría (93%) aporta seguridad en relación a las perspectivas de crecimiento de su negocio.

En septiembre de 2020, más de un tercio de los líderes del sector predijo ingresos negativos o nulos para sus organizaciones. Seis meses después, la mayoría anticipa una tasa de crecimiento de hasta el 2,49% anual; y más de una sexta parte (17%) predice un crecimiento superior al 5%.

La encuesta revela que los CEOs del sector, después de haber guiado sus negocios durante un año dominado por la pandemia, con precios cambiantes en las materias primas y graves fenómenos meteorológicos, buscan aumentar su enfoque en el componente social de sus programas ESG:

El 37% ve un regreso a la normalidad en 2021.

El 43% afirma que sus negocios y operaciones han cambiado para siempre.

El 60% planea implementar prácticas ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG) más estrictas.

El 90% está enfocado en asegurar los beneficios de la sostenibilidad.

El 43% también ve el cambio climático como su principal obstáculo para el crecimiento.

El ritmo percibido de distribución de las vacunas es prominente:

El 57% de los líderes del sector de energía afirma que les preocupa que no todos sus empleados tengan acceso a una vacuna, lo que podría poner sus operaciones o ciertos mercados en desventaja competitiva.

El 37% está preocupado por la información errónea sobre la seguridad de la vacuna y el potencial que esto puede tener para los empleados que eligen no recibirla.

En cuanto a la inversión en tecnología:

El 63% prioriza la automatización.

El 57% apunta a la inteligencia artificial. El 50% está comprometido con la comunicación digital, como las capacidades de videoconferencia y mensajería. El 71% informa que su principal razón para invertir en estas tecnologías es ayudar a reducir los costos.

El 53% cree que las fusiones y adquisiciones durante los próximos tres años estarán impulsadas por la necesidad de adquirir tecnologías disruptivas que tengan el potencial de transformar los modelos operativos de las organizaciones del sector. ■

AXION
energy

ÚNICOS CON TECNOLOGÍA EURO V
EN TODOS NUESTROS DIÉSEL
PARA CUIDAR TU MOTOR AL MÁXIMO.

QUANTIUM
DIESEL X10

+ Rendimiento

AXION
DIESEL X10

+ Económico

EL SECTOR ENERGÉTICO, LA PANDEMIA, EL CAMBIO CLIMÁTICO Y LOS SEGUROS

POR MARCELO RODRIGUEZ, PRESIDENTE RISKGROUP ARGENTINA

LA PANDEMIA HA REDEFINIDO LO QUE SIGNIFICA PARA UNA EMPRESA SER "RESILIENTE", ES DECIR, LA CAPACIDAD DE GESTIONAR SUS RIESGOS Y HACER FRENTE A LAS EXPOSICIONES QUE FUERON SURGIENDO EN ESTOS ÚLTIMOS AÑOS

En medio de la crisis global, desencadenada por la pandemia del COVID-19, han pasado desapercibidas situaciones de incertidumbre, conflicto y riesgo. El enfrentamiento petrolero, la crisis de misiles, las revueltas populares, los cambios políticos, el aumento desproporcionado en los ciber-ataques, la resistencia al "lockdown" permanente, la expectativa de cambios en la modalidad de trabajo, entre otros, y el aumento de los precios de los seguros en algunas líneas de especialización. Entre ellos, los seguros del sector energético.

Las caídas en las economías desarrolladas y los magros o nulos crecimientos en las emergentes no pudieron ser compensados por la revolución técnica que facilitó la extracción del petróleo, atrayendo capital y trabajo. Adicionalmente a más largo plazo, en la fijación de los precios del petróleo tendrán cada vez más importancia las políticas de mitigación del cambio climático. La combinación de medidas fiscales, las regulaciones, la mejora de la eficiencia energética y la preferencia de los consumidores, empresas e inversores por reducir las emisiones de CO₂, irán impactando en el sector energético.

La pandemia ha redefinido lo que

significa para una empresa ser "resiliente", es decir, la capacidad de gestionar sus riesgos y hacer frente a las exposiciones que fueron surgiendo en estos últimos años. RiskGroup Argentina, al igual que algunos otros operadores, redoblamos nuestros esfuerzos para proporcionar herramientas innovadoras y contenidos valiosos que ayudan a las empresas a responder a los riesgos derivados de la pandemia COVID-19.

En un estudio realizado por RedhandAdvisors se puede ver que el 38% de los profesionales del riesgo encuestados aumentó el uso de la tecnología de control de riesgos durante la pandemia, y sólo el 6% señaló que había disminuido su uso. El 76% confía en su sistema de Administración de Riesgos y Seguros, el 55% para la administración de reclamos, el 37% para la admisión y gestión de incidentes y el 31% para la gestión de renovaciones de seguros.

Los profesionales del riesgo también están ampliando el uso de sus herramientas tecnológicas para incluir la gestión de políticas y programas (28%), la salud y seguridad ambiental (20%), la evaluación comparativa (20%), la gestión de la exposición y de los activos (19%), la gestión del riesgo empresarial o compliance (18%) y la

gestión de las cadenas de valor y suministros (12%).

La pandemia de COVID-19 fue una llamada de atención para muchas organizaciones que no estaban preparadas. Esas empresas tuvieron que operar de una manera sin precedentes y se enfrentaron a importantes desafíos al tiempo que se volvían más dependientes de la tecnología que nunca.

Tomando esto en cuenta, RiskGroup Argentina asesores de riesgos y brokers de seguros, hemos ampliado las capacidades para abordar un espectro de necesidades sofisticadas relacionadas con la gestión de riesgos, los seguros y la seguridad, entre ellos, una aplicación móvil de gran versatilidad.

Tradicionalmente, las soluciones tecnológicas se centran en los riesgos asegurables y ofrecían funcionalidades

para dar soporte a la gestión. En estos últimos años, los brokers hemos ampliado nuestras capacidades en materia de gestión de riesgos para incluir: salud y seguridad ambiental, auditoría y compliance, y riesgo de terceros para complementar nuestras funciones principales, las de prevenir y gestionar los potenciales riesgos a los cuales puede estar expuesto nuestro cliente.

La Pandemia también agudizó los debates sobre el impacto de la salud mental y el bienestar en el lugar de trabajo. A medida que se extendía el trabajo desde casa y se establecía el aislamiento social, las empresas se volvieron más conscientes del impacto de la salud mental y el bienestar en la productividad, el ausentismo y el rendimiento. Tenemos la seguridad que los programas iniciados durante la pande-

mia seguirán evolucionando en la mejora al acceso a los cuidados, la tele salud en reemplazo de citas médicas menores y de seguimiento, la adopción de la teleterapia y la telepsiquiatría, etc.

Una gestión de riesgos eficaz en medio de esta crisis global es fundamental para mejorar los resultados de la inversión en seguros, proteger la reputación y reducir considerablemente su costo general del riesgo. Un equipo de gestión de riesgos exitoso requerirá el apoyo de profesionales en materia de contabilidad, gobernanza y tecnología.

Además, el equipo debe contar con una herramienta tecnológica y una base de datos amplia para una gestión de riesgos adecuada y poder alojar los reclamos de la organización, lo requiere tanto una cierta inversión inicial como el

pago de licencias. La contratación de personal especializado es otra consideración importante. Esto se debe a que las leyes, las obligaciones relativas a los requisitos reglamentarios varían de un país a otro.

El programa de gestión de riesgos depende siempre de cómo se gestionan los seguros y sus reclamos y del ahorro al no tener que adquirir una base de datos, ya que será proporcionada por el broker como parte de sus servicios.

El éxito de su implementación implica que el cliente pueda, sobre todo, lograr la libertad de centrarse en su actividad principal y dejar que los profesionales, como los ejecutivos de RiskGroup Argentina, gestionen diariamente sus riesgos y sus seguros eficientemente mientras permanecen sujetos a sus estrictas instrucciones y controles. ■



COMPROMETIDOS CON LA SEGURIDAD DE LAS PERSONAS

metrogas.com.ar | f i y in

MetroGAS
damos calor



“DESMONTAR LA ESTRUCTURA DE SUBSIDIOS A LA ENERGÍA Y OTROS SECTORES, EXIGE UNA FÉRREA DECISIÓN POLÍTICA, UN CONSENSO AMPLIO, QUE PERMITAN SU ELIMINACIÓN, AFECTANDO LO MENOS POSIBLE A LOS SECTORES MÁS VULNERABLES”.

GEOPOLITICA: EL RIESGO DE LOS SUBSIDIOS

POR DAVID COHEN, ESPECIALISTA EN TEMAS ENERGÉTICOS

El subsidio es una forma de estímulo del Estado, es un modo de auxilio de tipo financiero que se otorga a una o unas empresas o a un sector de la economía pudiendo tratarse de individuos, instituciones sin fines de lucro o empresas, con el objetivo (en general) de impulsar o sostener determinadas políticas.

La teoría económica distingue los subsidios otorgados a la producción (empresas) o al consumo (personas y comunidades). Muchas veces el subsidio a la producción resulta en beneficio de unas pocas empresas (Vaca Muerta) y en desmedro de toda la actividad. Por eso es necesario, por otra parte, calcular el porcentaje del subsidio a las empresas y el subsidio a los consumidores, apareciendo entonces sorpresas referidas de cómo se orientan los beneficios del Estado. El conjunto de subsidios afectan las relaciones entre los diversos sectores de la economía entre los favorecidos y los relegados.

Por otra parte, un alto porcentaje de los impuestos cruzados afectan la distribución de recursos enviando mensajes equivocados a los mercados, incrementando la ineficiencia afectando las posibilidades de desarrollo, profundizando la desigual distribución de los ingresos.

Sin lugar a dudas, desmontar la estructura de subsidios a la energía y otros sectores, exige una férrea decisión política, un consenso amplio, y políticas que en el más breve plazo permitan su eliminación, afectando lo menos posible a los sectores más vulnerables.

Desmontar la estructura de subsidios implica, entre otras cuestiones modificar el actual modelo de precios relativos, además de afectar si-

tuaciones de privilegio, y no de personas de escasos recursos, sino de empresas y sectores de la población con importante capacidad contributiva, que se benefician con tarifas y exenciones impositivas.

Si nuestro objetivo es el desarrollo sostenido y la eliminación de la pobreza es de capital importancia transformar nuestra estructura impositiva y la gradual eliminación de subsidios pues de otro modo profundizaremos los obstáculos al desarrollo con justicia social.

Durante el 2020 en el periodo álgido de la pandemia se verifica una caída de la demanda energética y la consecuente caída de los precios, lo cual llevo, en los EEUU al sector financiero y accionistas a fin de sostener la actividad, verificándose quiebras o fusiones en el sistema productivo. Mientras tanto en nuestro país la situación se resolvió mediante subsidios, tanto a las empresas como a los sectores más vulnerables de la población. Es decir un país empobrecido “ayudo” a empresas poderosas y ricas con patrimonios, incluso superiores al conjunto de nuestro país.

En EEUU diversos sectores han recibido y aun hoy reciben subsidios de diversa índole, los cuales van desde precios sostén a productores a fin de evitar caída de precios por exceso de oferta, adquisición de excedentes por parte del gobierno federal, pagos a productores para inducirlos a no sembrar o sembrar determinados productos de modo de sostener los precios, subsidios para elevar el consumo y/o auxiliar a sectores necesitados, subsidios por desempleo, entre otros, siendo este último un indicador de la

EXCELENCIA EN CALIDAD Y CONFIABILIDAD



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



Damianich & Sons
desde 1945

Sistemas contra incendio

www.damianich.com

Damianich & Sons

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

evolución de la economía. Como podemos observar no solo en nuestro país el subsidio es un instrumento de política económica.

Actualmente se observa una recuperación de la demanda en los países centrales a medida que se va superando la etapa crítica de la pandemia, no sin alguna incertidumbre producto de las mutaciones del virus. Esta recuperación de la demanda se ha traducido en una recuperación de los precios de los energéticos. Esta recuperación de los precios nos encuentra en una etapa de importaciones debido a la insuficiencia del sistema productivo para responder al incremento de la demanda estacional lo cual nos obliga a importar energía cara. Hecho que reitera situaciones ya vividas. Esto exige el uso de divisas (escasas) por parte del BCRA, dado que nuestro país no puede acceder al sistema financiero.

Por otra parte, la no disposición de gas natural obliga al país a recurrir al empleo de energéticos líquidos de mayor costo, para atender las necesidades de las usinas de energía, diferencial de costos que debemos agregar a los ya citados. No abundaremos aquí con cifras, las cuales pueden ser observadas en los diversos medios. Debemos agregar, y no es un dato menor, que el país registra caídas en su producción desde hace diez años con un agravante de tal estado desde el año 2018, lo cual se ha traducido en una caída relativa en el consumo energético. Esta caída de la producción se traduce en un deterioro de la situación económica de la población,



lo que a su vez obliga al Estado a frenar el aumento de los precios de la energía, mediante subsidios.

Simultáneamente y debido a que nuestro país aplica en el mercado interno los precios de referencia del mercado mundial, cotizados en dólares, el costo de la energía se incrementa por encima de las posibilidades del conjunto de la población, agravado esto por el proceso inflacionario y la pérdida sistemática de valor de nuestra moneda.

Es decir, pese a que nuestro país adopto al mercado, como ordenador de la economía, tiene que seguir el Estado, mediante subsidios al consumo y a la producción continuar interviniendo de modo tal que la estructura productiva pueda continuar operando.

Esto nos lleva a recordar lo que en diversas oportunidades hemos planteado aquí, esto es la ausencia de

un Plan Estratégico Energético explícito, básico a fin de elaborar Políticas de Estado que se sostengan en el tiempo. Ello es imprescindible habida cuenta de requerir para su cumplimiento de importantes inversiones extendidas en el tiempo y cuyos resultados no son inmediatos sino que requieren también largos plazos.

Por otra parte, la ausencia de un plan que abarque el período de distintos gobiernos obliga a nuestro país a cambiar el rumbo sistemáticamente con cada cambio de gobierno, y aun dentro de la misma administración con el consiguiente incremento de costos. Este incremento de costos en la producción de energía se traduce en una elevación de los precios lo cual a su vez exige el uso de subsidios. Es decir la no disposición de la energía necesaria exige su importación y la aplicación de

subsidios como políticas en forma sistemática. Es decir la no política es nuestra política.

Observemos, como agravante, que recientemente, y por ley, se amplió la zona fría con la consiguiente reducción de los precios de la energía para la población, estableciendo más subsidios. Más allá de la equidad de la norma, esta se traduce en un incremento del consumo, con el incremento consecuente de la presión sobre el sistema productivo, de por sí insuficiente para atender la actual demanda. La consecuencia inmediata significa el incremento de la importación. Reitero que si estas medidas (subsidios) no están respaldadas por una base genuina lo único que hacen es posponer y dilatar sus consecuencias, como ya lo hemos vivido.

Si bien es cierto que tarifas baratas permiten a la Sociedad aplicar tales recursos en otros destinos con el consiguiente incremento en el nivel y calidad de vida, si ello no tiene una base genuina, lo único que se logra es posponer y agravar el problema.

Un caso que merece la atención es el de la explotación de los yacimientos no convencionales, que exigen ingentes cantidades de agua, químicos y arena, necesarios para fracturar las rocas de modo de poder extraer el crudo y/o el gas. Tal explotación se traduce en una seria afectación ambiental que incluye además la afectación sísmica en diversas regiones. Significa esto un pasivo ambiental, no incluido en el precio, traduciéndose de hecho en un subsidio, dado que las consecuencias son sufragadas por el conjunto de la Sociedad. ■



**JUAN CARLOS
PIERANTONI**
PILOTES Y TÚNELES



SERVICIO de PILOTES

Con sistemas tradicionales de baldes o mechas.
Aplicación de lodo Bentonítico en suelos desmoronables.

Trabajos en espacios reducidos, bajo techo y obstáculos aéreos.

Filo Muro
Pilotes a límite de medianera.



CFA
Sistema de hélice continua, pilotes perforados y hormigonados en un solo paso.



SERVICIO de TÚNELES

Por hincado a percusión de tubos.
Hasta 1.20m de diámetro.



No interrumpen el tránsito



www.pilotesytuneles.com.ar

CASA CENTRAL
OFICINA BUENOS AIRES



9 de Julio 657 (2138) Carcarañá - Santa Fe
H. Yrigoyen 723 Piso 6 Of. 46 (1086) - C.F. Buenos Aires



Tel: 00-54 (0341) 4941598/0401
Tel: 00-54 (011) 43313864



Servicio Satelital, el aliado estratégico de Rakiduamn

La empresa de welltesting con más crecimiento en de la industria de Oil& Gas elige a Servicio Satelital para la conectividad en sus equipos de alta precisión.

Rakiduamn es una empresa dedicada a brindar servicios de testing, producción y flowback. Diseña equipos, plantas y procesos con alto valor agregado mediante el uso de tecnologías de desarrollo propio.

“En Servicio Satelital encontramos el aliado estratégico que nos permitió aplicar la mejor tecnología de conectividad en cada etapa del negocio -desde nuestros inicios hasta la red actual que cuenta con más de 40 equipos conectados en las distintas áreas de operación-. La solución nos permite brindar en tiempo real todos los indicadores de medición con idénticas prestaciones, sin importar la ubicación del equipo. El gerenciamiento de los recursos utilizando el monitoreo como herramienta contribuye a la eficiencia de nuestro negocio”, comentó Luis Aiassa, Director de Rakiduamn.

“Antes un operario tomaba el dato cada hora en forma manual, todo estaba sujeto a muchas cuestiones fortuitas o errores humanos. Hoy hacemos una medición de producción por minuto en forma automatizada y fidedig-

na, porque así como lo tomamos lo transmitimos”, continuó Aiassa.

Servicio Satelital hace más de 20 años que provee soluciones de comunicación satelital con un servicio de calidad y tecnología de punta.

Desde sus inicios mantiene un vínculo muy fuerte con la industria de Oil& Gas. Su gran ventaja competitiva radica en interpretar las necesidades de sus clientes, contar con flexibilidad para diseñar soluciones a medida y agilidad para proveerlas en el menor tiempo posible.

Actualmente brinda servicios a operaciones de petróleo y gas en todo el país, desde Tartagal en Salta, hasta Rio Grande en Tierra del Fuego, y cuenta con más de 100 empresas en casi 1000 ubicaciones en todo el país.

La eficiencia de Servicio Satelital está reflejada en el trabajo del NOC que opera las 24 horas los 365 días del año y que cuenta con un grupo de profesionales capacitados y especializados que brindan soporte constante a sus clientes en los sitios remotos de la red satelital.

Rakiduamn utiliza dos servicios

de conectividad para sus operaciones: el principal es la Red Privada Administrable (RPA) que permite definir un ancho de banda dedicado satelital y conectar los sitios remotos con las terminales VSAT que se requieran sin límites geográficos; las terminales toman recursos de la capacidad satelital dedicada. Con estas facilidades Rakiduamn logró incrementar la cantidad de equipos manteniendo la calidad de servicio en toda la operación.

El otro servicio con el que cuenta Rakiduamn es Banda Ancha Satelital (BAS Corporativo), que es un servicio que permite contar con Internet, datos y telefonía durante los procesos de montaje de los equipos.

Actualmente se está comenzando la migración hacia tecnología HTS que permite contar con anchos de banda de 30 o 40 Mbps.

Servicio Satelital acompaña estratégicamente y a lo largo de los años a sus clientes a través de soluciones y respuestas ágiles e innovadoras. Ha consolidado sus relaciones basándose en la confianza mutua ya que entiende que la tecnología de última generación, solo cobra valor por su efecto real y transformador en las personas; ésta en Servicio Satelital es concebida como una herramienta que conecta y acerca. ■

CONSTRUIMOS CRECIMIENTO



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 de calidad para almacenar líquidos



Con más de 73 años de trayectoria y excelencia, Bertotto Boglione demuestra su compromiso cuidando el medio ambiente, trabajando de manera constante en productos de calidad al servicio de sus clientes y creando soluciones inteligentes para el mercado petrolero.

Los recipientes contenedores son productos claves para las industrias destinadas a la producción minera, petrolífera, agropecuaria y energética. Representan una pieza de suma importancia en la creación de los pozos que se requieren para llevar a cabo la obra.

Los productos que Bertotto Boglione ofrece al mercado son fundamentales para la industria de Oil& Gas. La empresa, miembro del Instituto de Equipos Petrolíferos y la Asociación de Moldeadores Rotacionales, participa de importantes licitaciones a nivel regional y mundial, atendiendo a empresas transnacionales comercializadoras de combustibles, industrias químicas, alimenticias y agropecuarias, entre muchas otras.

En esta oportunidad, desafía al mercado con productos que son parte de todas las obras que tienen como destino construir pozos para almacenamiento. Al respecto, Martin Benedetti, Ejecutivo Comercial de Proyectos Especiales de la empresa, explica de qué se tratan estos productos. “El Semiremolque Bulk, es un producto que se utiliza en la etapa de cementación de los pozos

posterior a la perforación y antes de la fractura para cementar la perforación entre el tubing y la formación. En este producto netamente se transporta y almacena cemento y fundamentalmente lo requieren las empresas especializadas en perforación y fractura en la industria del Oil& Gas”, apuntó.

Cabe destacar que este producto está compuesto por un chasis de alta resistencia para trabajos severos, ya que la condición del terreno lo requiere. Además, contiene 2 tolvas para el almacenamiento de cemento y un tanque pulmón para aire comprimido, y cuenta con un compresor a pistones y automatización para el manejo y dosificación del producto. “Brinda una ágil y segura operación bajando los tiempos de construcción del pozo que son vitales para hacerlo eficiente”, añadió Benedetti.

Otro de los productos que la compañía ofrece al mercado, es el Cisterna Semirremolque Heavy Dutty. Se trata de un equipo que se utiliza para transportar y almacenar ácido clorhídrico en las etapas de fracturación o mantenimiento de pozos, y se puede utilizar con diferentes áci-

dos que se sirven en menor medida para estos procesos. En este equipo se puede contener clorhídrico, sulfúrico, soda caustica, entre otros y las industrias que actúan como destino son las empresas productoras o manipuladoras de productos ácidos que prestan servicios a petroleras, empresas de servicios relacionadas con el Oil& Gas.

FUNCIONES

El Cisterna Semirremolque Heavy Dutty, brinda un seguro transporte y operación de los líquidos que son altamente corrosivos, minimizando la posibilidad de tener algún incidente de rotura y derrame que puede ocurrir con otros equipos que tienen esta tecnología.

Bertotto Boglione ofrece también Piletas de Fractura Metálica. Estas piletas o frac tank sirven para almacenar agua y para realizar fracturas hidráulicas, también se utilizan para lodos de perforación, ensayos, flowback, y tienen una amplia gama de utilización en la industria del Oil& Gas.

Al respecto, Benedetti, explicó: “Existen varios modelos. Uno de ellos, son las piletas auto transportables con chasis propio y eje las cuales pueden ser transportadas directamente y enganchadas a un camión o tractor. Las mismas contienen todas las medidas y documentación regla-



mentaria para circular por las rutas”.

Y agregó: “Por otro lado, la empresa ofrece piletas que están montadas sobre patin petrolero que se transportan en camiones con macate y rolo. Cualquiera de las piletas están fabricadas en acero de alta resistencia, con recubrimientos interno de epoxi, y pueden tener compartimientos, removedores, golpeadores, pueden ser con techos abiertos o cerrados, manifolds a requerimiento de la operación”.

Con más de 73 años de trayectoria y excelencia, Bertotto Boglione demuestra su compromiso cuidando el medio ambiente, trabajando de manera constante en productos de calidad al servicio de sus clientes y creando soluciones inteligentes para el mercado petrolero.

Desde 1948, Bertotto Boglione provee soluciones para resolver necesidades relativas al almacenaje de líquidos y sólidos. Garantiza el compromiso ambiental a escala nacional e internacional, y organiza la empresa en tres divisiones: acero, plásticos y accesorios. Desde tanques para depósito de combustibles, fertilizantes, agua y productos fitosanitarios hasta estaciones de servicios completas de alto valor agregado, son algunos de los productos que señalan su trayectoria. Además, ofrece diseños y equipos confiables, con el objetivo de brindar productos y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes. Cumple estrictamente con las normas ISO 9001, certificación de productos UL e INMETRO y la fabricación bajo licencias mundial-

mente reconocidas. Con estándares utilizados a nivel global, es miembro del Petroleum Equipment Institute y la Association of Rotational Molders y participa de importantes licitaciones globales atendiendo a empresas transnacionales comercializadoras de combustibles, industrias químicas, alimenticias y mineras, entre otras. Cuenta con un equipo de técnicos de excelente nivel que brindan servicios de asistencia, instalación, asesoramiento y reparación, de todos los elementos que fabrica y comercializa, configurando un servicio de post venta que cierra un círculo el cual es un orgullo para la organización. Bertotto Boglione contenemos valor, y trabaja para brindar solidez en el mercado a través de nuestras diversas herramientas financieras. ■

¿Querés conocer más sobre cómo ahorrar energía, hacer una huerta en tu casa, o aprender a reciclar?

Entrá en www.cuidemosnuestrosrecursos.com el portal que hicimos para que aprendas a cuidar el planeta y cuidarte a vos.




Naturgy






naturgy.com.ar



“En nuestro negocio es clave ofrecer un servicio de calidad que agregue valor a la mera gestión de la seguridad privada”, señala el presidente de Securitas Argentina, Alberto Pizzi.

Con clientes como YPF, Pan American Energy, Pampa Energía y Genneia, Securitas Argentina despliega todo su potencial en servicios de protección vinculado al sector de oil& gas. A la espera de nuevos proyectos que están pendientes de aprobación, el presidente de Securitas Argentina, Alberto Pizzi, conversó con Prensa Energética sobre el diferencial que tienen como compañía y la manera de llevar adelante un negocio que los posiciona como uno de los mayores empleadores de Argentina.

-Cuáles son las claves para seguir siendo competitivo en un país tan complejo como la Argentina?

-En nuestro negocio es clave poder ofrecer un servicio de calidad que agregue valor a la mera gestión de la seguridad privada. Esto se traduce en tener los mejores especialistas que a través del conocimiento técnico y experiencia en el rubro puedan re-

comendar a nuestros clientes lo que necesitan y pueden pagar. La clave entonces es el valor agregado al servicio y acceso a tecnología de punta.

-De los servicios que prestan, ¿qué porcentaje corresponde al sector energético, Oil& Gas y renovables? ¿Qué importancia tiene este segmento para Securitas?

-Actualmente tenemos muchos clientes de Oil& Gas, siendo los más importantes YPF, Pan American Energy, Pampa Energía y Genneia, por mencionar algunos. Para una compañía de alcance nacional, que brinda servicios hasta en los lugares más recónditos de la Argentina, Oil& Gas es muy importante. Nos provee la masa crítica que permite tener importantes equipos de gente en las ciudades núcleo de donde parten los servicios, como Neuquén o Bahía Blanca. Si bien la pandemia ha causado un descenso de la actividad energética, existen nuevos proyectos que están

pendientes de reactivación en cuanto despeje un poco el panorama.

-¿Qué los diferencia hoy de la competencia?

-Securitas se diferencia de la competencia porque brinda un servicio integral de todos los aspectos que hacen a la seguridad sin recurrir a terceros, es decir, somos responsables de ese servicio de punta a punta. Por otro lado, en lo que hace a infraestructura en tecnología, contamos con relaciones de muchos años con proveedores de primer nivel, de los que, en muchos casos, somos representantes en el país, lo que nos da acceso a la última tecnología al mejor costo de mercado.

-¿En qué momento el negocio pasó de un modelo de seguridad a uno de protección?

-Securitas siempre estuvo a la vanguardia de la transformación, evolucionando desde una mera vigilancia física a una combinación de distintas tecnologías que facilitan y aumentan las salvaguardas de nuestros clientes en cuanto a su seguridad.

Poder proveer desde controles de acceso, sistemas remotos de video y

vigilancia sanitaria con toma de controles de temperatura, hasta hacer un seguimiento satelital de flotas, control de frío en carga y desarrollar sistemas de detección de fuego o administrar sistemas de BMS (Building Management System) nos da una estatura de marca difícil de encontrar en el mercado. Esta suma de gente, tecnología y knowhow hacen de Securitas la empresa más completa en términos de disponibilidad de servicios actualmente en Argentina.

-Aunque tradicionalmente se asocia a Securitas con la seguridad física, en los últimos años la compañía se especializó para brindar servicios relacionados con la protección contra

incendios y el diseño y puesta en marcha de edificios inteligentes. Y si bien se trata de un modelo que viene empujándose a nivel global, la Argentina es uno de los cinco países que logró incluir la tecnología de modo más rápido. ¿Cómo resultó este proceso?

-La implementación de sistemas inteligentes o BMS son una especialidad de Securitas. Contamos con ingenieros especialistas en el diseño e instalación de software y equipamiento muy sofisticado. Este proceso fue rápido de implementar para nosotros ya que importamos el knowhow y la experiencia disponible en otros países, sumado a la capacidad financiera para encarar estas tareas que generalmente tienen

espacios prolongados entre instalación y cobro del trabajo. Actualmente brindamos servicio de BMS a edificios emblemáticos como la torre Alvear Tower en Puerto Madero, o la torre de oficinas construida por Raghsa en Manuela Pedraza y Libertador, que es un edificio ecológico calificación "Green 5" cuyo sistema integral de seguridad e incendio fue instalado y es monitoreado por Securitas.

-Recientemente, Securitas Argentina inauguró el Experience Center (EC), donde es posible ver la tecnología en acción, así como conocer en detalle la infraestructura que le da soporte. ¿Cómo ha resultado esta experiencia?

-El Experience Center fue una iniciativa tendiente a facilitarle a nuestros clientes -actuales y futuros-, la comprensión sobre la funcionalidad de los equipamientos existentes. A partir de vivir la experiencia in situ, el cliente puede comprobar lo que cada equipo hace y cómo puede minimizar el riesgo en sus instalaciones. La experiencia hasta ahora ha sido muy favorable y estamos recibiendo permanentemente clientes que se acercan a ver los equipos y a entender cómo éstos juegan en el diseño de seguridad que se le está ofreciendo.

-De qué manera la pandemia ha afectado los planes de la compañía y cuáles son las perspectivas para el segundo semestre del año?

-Somos una compañía que atiende una diversidad de actividades, y la pandemia afectó a muchas de ellas. Esta merma en volumen de trabajo llevó a que muchos de nuestros guardias no tuvieran asignación de tareas producto de las reducciones o cancelaciones de servicios. A eso se sumó el personal licenciado por enfermedades pre existentes y que llevan más de un año de licencia cobrando horas que ningún cliente está cubriendo. Por otro lado, las perspectivas para el segundo semestre serán buenas siempre y cuando se acelere el ritmo de vacunación que permita reactivar la economía y el personal vacunado pueda regresar a prestar tareas con normalidad, reduciendo la dependencia de las horas extras. ■



ARGENTINA IMPORTA GNL Y EVITA SOBRESALTOS EN LA DEMANDA INVERNAL

La unidad de regasificación flotante de Excelerate Energy Argentina proveerá GNL para gestionar los picos invernales de demanda de energía, proporcionando un ahorro de divisas.

Excelerate Energy Argentina anuncia que el buque regasificador Exemplar comenzó a operar en el Puerto de Ingeniero White, Bahía Blanca, de acuerdo con lo previsto al adjudicársele el servicio conforme la licitación pública internacional realizada.

De esta manera, el barco de Excelerate Energy estará operativo durante el período invernal, precisamente por 98 días, para poder satisfacer la demanda de gas ante el aumento del consumo habitual para esta época del año y garantizar de esa forma la seguridad del abastecimiento del fluido tanto en hogares como en industrias.

El Exemplar tiene una capacidad de regasificación de 17 millones de metros cúbicos por día (MMm³/d) de gas natural, lo que le permite al país contar con energía limpia y económica generando ahorros de divisas ante la opción de consumir combustibles líquidos más caros y contaminantes.

Al respecto Gabriela Aguilar, gerente general de Excelerate Energy en Argentina expresó: “Estamos orgullosos de poder colaborar con el país a través de nuestros servicios de GNL. La decisión

técnica de contar con un buque regasificador para el invierno se ajusta a las tendencias del mercado global en la que países exportadores netos, como Estados Unidos, Egipto y Emiratos Árabes, deciden importar GNL para sus picos de consumo y generar ahorros importantes”.

La mayor oferta de gas natural en los últimos años posibilitó a la Argentina reemplazar consumos de combustibles líquidos más caros y contaminantes que el GNL. De esta forma, el país generó un ahorro estimado en

US\$ 13 mil millones desde 2008 y redujo en 9,5 millones de toneladas sus emisiones de CO₂ entre 2016 y 2020 al utilizar el servicio de regasificación.

Por su parte, Daniel Bustos, director Comercial y vicepresidente de Excelerate Energy dijo: “Estamos entusiasmados con nuestro regreso a Bahía Blanca para poder continuar nuestra asociación con YPF e IEASA y ofrecer una solución energética que sea flexible, económica y amigable con el medio ambiente durante un período crítico de máxima demanda como es el invierno” y añadió: “confiamos en que el Exemplar pueda funcionar nuevamente con nuestra tripulación argentina y acompañar, de esta manera, el camino hacia la transición energética del país”.

El regreso del buque de Excelerate se produce después de que la empresa ganara una licitación internacional para el servicio de regasificación en la terminal de Bahía Blanca, para operar durante el pico invernal. Excelerate desarrolló la primera terminal de importación de GNL de Sudamérica en 2008 en Bahía Blanca y también opera en el Puerto de Escobar desde 2011. ■

“

“El Exemplar tiene una capacidad de regasificación de 17 millones de metros cúbicos por día (MMm³/d) de gas natural, lo que le permite al país contar con energía limpia y económica generando ahorros de divisas ante la opción de consumir combustibles líquidos más caros y contaminantes”.

”





CREAMOS **FUTURO**

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

SECCO

SEAN ROONEY, PRESIDENTE DE SHELL ARGENTINA

“HEMOS HECHO INVERSIONES POR MÁS DE U\$S 1.000 MILLONES EN LOS ÚLTIMOS AÑOS”

Shell Argentina triplicó su capacidad de producción en Vaca Muerta. La compañía puso en funcionamiento su segunda planta de procesamiento en Sierras Blancas, con la que llegará a los 42.000 bdp de producción.

Shell Argentina puso en funcionamiento una nueva planta de procesamiento de petróleo y gas en la formación de Vaca Muerta, en la provincia del Neuquén. De este modo, la compañía triplicó su capacidad de producción instalada, al incorporar 30.000 barriles de petróleo diarios (bpd) a los 12.000 bpd actuales.

“Con esta planta abrimos paso al desarrollo a gran escala de nuestros bloques”, declaró Sean Rooney, presidente de Shell Argentina. “Dar este salto tan importante en el contexto actual refleja que nuestro compromiso por el desarrollo de Vaca Muerta se mantiene firme a largo plazo, más allá de las coyunturas”, señaló.

La nueva Central Processing Facility (CPF) puesta en marcha está emplazada junto a la anterior Early Production Facility (EPF), en el bloque de Sierras Blancas, y cuenta con un funcionamiento similar, aunque con el triple de capacidad de procesamiento. A esta planta se destinará la producción de los

bloques que opera Shell Argentina en la zona para su separación, procesamiento e inyección en los ductos de transporte.

Este hito anunciado por Shell Argentina se enmarca en el plan de desarrollo a gran escala que la compañía anunció a finales de 2018 para los bloques de Sierras Blancas, Cruz de Lorena y Coirón Amargo Sur Oeste (CASO), en la ventana de petróleo de Vaca Muerta.

Shell Argentina lleva perforados más de 50 pozos en Vaca Muerta y cuenta con una producción de 15.000 barriles diarios promedio, que le permitió alcanzar el abastecimiento pleno de la EPF a fines de 2020. En los próximos años, la compañía perforará un promedio de 30 nuevos pozos anualmente para abastecer la nueva planta y continuar con su plan de desarrollo.

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. Actualmente, opera en Vaca Muerta 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 Rincón La Ceniza y La Escalonada, operados por TotalEnergies.

Sean Ronney, número uno de la petrolera en Argentina, considera que “el foco en los próximos años está puesto en la perforación de más de 30 pozos anuales para llevar la producción a los 30.000 barriles diarios a fines de este año, más del doble de la cantidad con que arrancamos el año, y 42.000 barriles diarios en el año próximo”.

“Pero estos bloques tienen potencial de producir más de 70.000 barriles por día si las condiciones y los precios dados están dados. Podemos construir otra planta como la que estamos anunciando hoy en el futuro”, añadió.

Y señaló: “Esperamos exportar más.



NÚMEROS POSITIVOS

Ya hemos exportado 4 buques de crudo de Medanito y cada buque está recibiendo mejor precio porque los mercados internacionales están reconociendo el Medanito. Hemos hecho inversiones por más de 1.000 millones de dólares en los últimos años, arriba de los 300 millones de dólares por año. Este es un nuevo paso y una nueva evidencia de nuestro compromiso con la provincia del Neuquén y con el país”.

Por su parte, el gobernador de la provincia de Neuquén, Omar Gutiérrez, advirtió que se está triplicando la capacidad de procesamiento con una superficie que es inferior. “Se reduce la utilización del suelo y por ende, el impacto ambiental. Se está alcanzando niveles de eficiencia muy similares a los de Estados Unidos, innovación en perforación, promedios de 9,2 etapas de fractura. Hay ocho áreas en desarrollo sobre 41 concesiones en Vaca Muerta, tres son de Shell”, destacó. ■

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN INSTALADA:

- Pre CPF: 12.000 barriles diarios en la EPF
- Post CPF: 42.000 barriles diarios (EPF + CPF de 30.000 bpd)
- Futuros planes: Proyección de construir otra planta como la CPF para llevar a 70.000 bpd (decisión pendiente)

PRODUCCIÓN:

- I trimestre 2020: aprox. 8000 bpd
- I trimestre 2021 (hoy): aprox. 15.000 bpd
- 4 trimestre 2021 (fin de año): aprox. 30.000 bpd
- 4 trimestre 2022 (fin de año): aprox. 42.000 bpd

INVERSIÓN:

- CPF: 80 millones de dólares
- Oleoducto: similar a la CPF
- Total: 1.000 millones en los últimos años (a un ritmo de alrededor de 300 Mln anuales)

POZOS:

- Más de 50 operativos
- Plan de hacer 120 en los próximos años, a un promedio de 30 anual

OLEODUCTO SIERRAS BLANCAS-ALLEN:

- Diámetro de 16 pulgadas y extensión de 105 km
- Entrará en funcionamiento a fines del año próximo.
- Capacidad de transportar hasta 120.000 barriles de petróleo por día (20.000 m3 aprox.)



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
E-mail rjpf@finvesa.com.ar
www.finvesa.com.ar



PVH DA UN SALTO DE COMPETITIVIDAD

El fabricante y desarrollador tecnológico suministrará 65 MW en dos plantas fotovoltaicas, propiedad de Grupo Neuss y EPC de PowerChina LTD Argentina. Ambos proyectos evitarán la emisión de un total de 89.000 toneladas de CO₂.

PVH suministrará 65 MW de su seguidor solar de doble fila Axone Duo en dos proyectos ubicados en la provincia cordobesa de Argentina, después de sendos acuerdos alcanzados con Grupo Neuss y PowerChina LTD Argentina.

De este modo, el fabricante y desarrollador tecnológico español, que cuenta con sede local en el país latinoamericano, refuerza su actividad en una de las regiones más prometedoras para la industria fotovoltaica dentro del continente americano.

Sus localizaciones en Cura Brochero y Villa María de Río Seco, respectivamente, las convierten en dos instalaciones con un gran potencial de producción. En ese sentido, las plantas fotovoltaicas contarán con un total de 180.826 módulos fotovoltaicos repartidos en 124 hectáreas, cuya producción evitará la emisión total y aproximada de 89.000 toneladas de CO₂ a la atmósfera anualmente, lo que equivale al consumo generado por alrededor

de 19.200 vehículos.

“Con la firma de estos dos nuevos contratos, damos un gran salto de nivel que, sin duda, nos ayudará a incrementar nuestra actividad y nuestra competitividad en el mercado argentino y en países limítrofes”, señalan Gustavo Pintelos y Augusto Bernasconi, responsables del Desarrollo de Negocio de PVH en Argentina.

Asimismo, ha reflejado el trabajo que se está llevando a cabo desde PVH para “superar las expectativas en 2021 y años venideros. El futuro de la industria fotovoltaica en Argentina es prometedor y queremos ser un partner de confianza para todo tipo de clientes. Estamos trabajando para cumplir ese objetivo”.

Por su parte, Emilio García, COO de la compañía, ha explicado que “el mercado argentino es clave para los objetivos de desarrollo y suministro que PVH tiene dentro del continente americano”. Además, añade, “el hecho de contar con sede local y

profesionales de gran nivel en el país facilita las relaciones con nuestros potenciales clientes en términos de cercanía, rapidez y eficiencia en las comunicaciones”.

Actualmente, PVH cuenta con una red de suministradores locales, además de con equipos de logística y consultoría, que le permite cumplir con los requerimientos marcados por la norma de Contenido Nacional Declarado (CND), requerido en numerosos proyectos.

PV Hardware (PVH) es un proveedor de soluciones innovadoras de seguimiento solar para el mercado global de energía solar, incluyendo seguidores solares, estructuras fijas y sistema SCADA. Cada producto diseñado por PVH puede instalarse fácilmente en cualquier tipo de terreno, resiste diferentes condiciones climáticas, y está preparado resistir vientos fuertes, admitiendo cualquier tipo de módulo, incluidos los de capa fina y los bifaciales. ■



Celda digital alimentada por

AIRE

SM AirSeT™

SM AirSeT representa un gran avance para la distribución eléctrica y la protección del medioambiente, con los siguientes elementos:

- Aumenta considerablemente la sostenibilidad para ayudar a cumplir los objetivos de descarbonización y reducir su inventario de gases de efecto invernadero.
- Eficiencia inigualable gracias a un diseño de vanguardia y una transición sin problemas.
- Mayor seguridad del operador con detección de arco eléctrico y control cercano para funcionamiento y monitoreo remotos.



SM AirSeT™

se.com/smairset

Life Is On

Schneider
Electric



La Revolución del hidrógeno verde

El ambicioso plan para ser una industria competitiva en diez años.
Un paso vital para descarbonizar la economía.

Alcanzar la neutralidad en carbono en 2050 es una meta crucial para luchar contra el cambio climático y detener el aumento de la temperatura de la Tierra. Ese futuro sin emisiones depende de una descarbonización completa de la economía.

En las últimas décadas, las renovables y especialmente la eólica han desempeñado un papel clave en la transición hacia un mundo más verde. Sin embargo, la descarbonización de la economía requiere el despliegue masivo de combustibles neutros en carbono en otros sectores más contaminantes y difíciles de electrificar, como el transporte marítimo y aéreo o la industria pesada. El hidrógeno verde generado directamente a partir del viento puede convertirse en la solución ideal para estas industrias, siempre y cuando su producción llegue pronto, de manera competitiva y a gran escala.

Siemens Gamesa publica su whitepaper (libro blanco), “Cómo impulsar la revolución del hidrógeno verde”, en el que traza un ambicioso plan para que la industria sea capaz de suministrar hidrógeno verde de manera competi-

tiva en 2030 a partir de energía eólica terrestre y en 2035 a partir de energía eólica marina.

En este documento se propone un enfoque conjunto que fomente tanto la demanda de mercado como su producción a gran escala, y se destacan los cuatro requisitos clave para suministrar hidrógeno verde de bajo coste en la próxima década:

1. Aumentar significativamente la capacidad renovable instalada: según Hydrogen Council, está previsto que en 2050 la demanda de hidrógeno aumente hasta los 500 millones de toneladas. Para producir esa cantidad de manera limpia, se necesitarán hasta 6.000 GW de nueva potencia renovable, una cifra que prácticamente duplica los 2.800 GW instalados hoy en día en el mundo.

2. Crear un mercado rentable y bien dimensionado que ayude a reducir el coste de funcionamiento, de las infraestructuras y del equipamiento. En la actualidad, el principal coste operativo de la producción de hidrógeno verde es la alimentación de los electrolizadores, por lo que una disminución de los

costes energéticos reducirá el coste del hidrógeno y aumentará la demanda.

3. Desarrollar la cadena de suministro: un solo proveedor no puede hacerse cargo de todo el proceso de producción y distribución de hidrógeno. Hasta el momento, las iniciativas puestas en marcha están fragmentadas, y por lo tanto son menos eficientes. Para construir una cadena de suministro resistente, es necesario que las empresas de energía renovable, los fabricantes de electrolizadores, los proveedores de redes y los especialistas en tratamiento de aguas trabajen conjuntamente.

Para impulsar su potencial, hay que reducir los costes rápidamente mediante un compromiso conjunto entre la industria, los responsables políticos y los inversores que facilite el desarrollo de una cadena de suministro competitiva, fomente su demanda y despliegue la infraestructura necesaria. El viento está preparado para desempeñar un papel determinante en la revolución del hidrógeno verde, un paso vital para descarbonizar la economía. ■



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



Tenaris inició operaciones de fractura hidráulica en Vaca Muerta



Se están llevando a cabo en el yacimiento de gas no convencional Fortín de Piedra, en la provincia de Neuquén. En marzo la compañía anunció la adquisición de equipos de fractura hidráulica, CoiledTubing y wireline a Baker Hughes en Argentina.



Tenaris dio inicio a sus operaciones de fractura hidráulica en Vaca Muerta, el segundo reservorio mundial de shale gas y el cuarto de shaleoil. De esta manera, la compañía con más de 60 años de trayectoria en el mercado energético sigue ampliando su oferta de servicios a clientes de la región.

A junio ya se concretaron 90 fracturas en 3 pozos con muy buenos indicadores de eficiencia, acompañando el incremento de los niveles de producción del yacimiento de gas no convencional Fortín de Piedra, operado por Tecpetrol. Esto significó una puesta a punto y operación en tiempo récord, tras la adquisición de equipos de fractura hidráulica, CoiledTubing y wireline de Baker Hughes en Argentina en el mes de marzo.

“Este es un proyecto clave, no solo porque expande nuestra participación en el mercado de servicios de completamiento no convencional y apuesta el desarrollo de Vaca Muerta; sino que también demuestra la capacidad de Tenaris de continuar ofreciendo innovación y sinergias en la industria energética”, expresó Javier Martínez Álvarez, presidente de Tenaris para el Cono Sur.

Tenaris es la empresa fabricante líder

de tubos y servicios relacionados para la industria de la energía mundial. La compañía tiene presencia en 18 países con plantas productivas, y una red de distribución mundial presente en más de 30 países, empleando un total de 19.000 personas en todo el mundo. Contamos también con una red de 5 centros de I+D enfocados en la mejora de nuestra cartera de productos y nuestros procesos de producción.

REFORMA DE LA NUEVA COSTANERA DE CAMPANA

Campana sigue dando importantes pasos hacia la finalización de su Nueva Costanera, un proyecto de reforma integral que lidera el Municipio y cuenta con el apoyo de Tenaris y Fundación Hermanos Agustín y Enrique Rocca (FARO). A través de la donación de 350 mil dólares, la compañía ejecuta diversas obras de infraestructura vial y recreativa. También está construyendo un paseo que valorizará el acervo industrial de la ciudad.

Para eso, Tenaris ya cedió y se está encargado de la instalación de una cuchara de acería de 4 metros de altura y 20 toneladas, así como de sus estructuras soportes. La cuchara, que se utilizaba para el transporte del acero líquido desde el horno hasta la colada continua, fue trasladada este viernes en el marco de un importante operativo logístico y de tránsito.

El proyecto de reforma de la costanera permitirá que Campana se posicione de cara al río Paraná de las Palmas, incorporando este sector al resto del casco urbano y posibilitando que los vecinos disfruten de un espacio de encuentro y recreación seguro y ordenado.

Junto a Fundación PROA, Municipio e instituciones educativas de la ciudad, Tenaris y FARO diseñaron un plan de intervención que busca resaltar el carácter industrial de Campana, nacida a partir de las actividades económicas -frigoríficos, ferrocarril, refinería- que encontraron en el puerto una plataforma de crecimiento tal como, a mediados del siglo XX, lo haría el proyecto siderúrgico fundado por Agustín Rocca.

En ese sentido, la cuchara de acería y el puente grúa que se colocará próximamente, dialogarán con los silos, talleres ferroviarios y otros hitos del desarrollo de este polo industrial, uno de los más importantes del país y orientado fuertemente a la exportación.

Los fondos donados por Tenaris y FARO ya se están utilizando para la

construcción de la biciesenda que unirá el paseo costanero con el Campito de Siderca. Además, se contempla también el hormigonado de la cabecera y las veredas del paseo, la ampliación del muelle de pescadores, la instalación de limitadores de altura y obras de infraestructura hidráulica, lumínica y vial. ■

Todo se transforma



Creamos nuestros polipropilenos de modo responsable con el medio ambiente para que generen nuevos productos que más tarde serán reciclados y reutilizados, transformando así los residuos en recursos.

Petrocuyo 
Repensando el futuro

Imagen & Estrategia

Nombramiento en Atlas Copco Argentina



Atlas Copco Argentina nombró a Esteban Vessuri Gerente de Línea de Negocios para la división Compressor Technique Service del área de negocio Compressor Technique. Esteban cuenta con una amplia trayectoria en liderazgo de equipos y una gran capacidad de pensamiento estratégico. Durante más de 20 años de carrera profesional ocupó cargos destacados en diversas compañías multinacionales como Honda y Ford, en posiciones comerciales, de servicio y marketing. Es Ingeniero Industrial de la UBA (Universidad de Buenos Aires) con un Posgrado en Administración y Dirección de Empresas de IDEA (Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina). Es hincha de River, fan del marketing, las comunicaciones y los negocios digitales.

Edesur renueva la Subestación Bosques



Edesur renovó equipamiento en la Subestación Bosques mediante un importante operativo que tuvo en cuenta las restricciones y cuidados que exige la pandemia. Gracias a los trabajos, que demandaron cerca de 50 millones de pesos, se beneficiaron unos 400 mil clientes de la Provincia de Buenos Aires, que tendrán una red fortalecida. Los trabajos realizados aportarán seguridad y confiabilidad al sistema, con un impacto a nivel de potencia en 600MVA. Esto no sólo alcanza a los clientes de la Subestación Bosques, sino también a todo el corredor que alimenta en conjunto con la Subestación Dock Sud, es decir 9 Subestaciones AT/MT y para los clientes que se alimentan en alta tensión, entre ellos Aysa.

Carlos Palazón, nuevo CFO de GENNEIA



Genneia, la empresa líder en energías renovables de Argentina, ha designado a Carlos Palazón como nuevo CFO (Chief Financial Officer) de la compañía. Palazón es Licenciado en Economía por la Universidad Católica Argentina, tiene un Master en Finanzas obtenido en la Universidad del CEMA y además está certificado como Chartered Financial Analyst (CFA). Durante los últimos años se desempeñó como asesor en el fondo de inversión PointState Argentum y, adicionalmente, forma parte del Directorio de Genneia. A lo largo de su trayectoria, se destaca asimismo su rol de Portfolio Manager en el grupo inversor Consultatio Asset Management; y también como socio fundador del fondo de inversiones CIMA Investments.

Nuevo programa del IPA y la UA



En la modalidad virtual y con una extensión de 2 semanas y media, la Universidad Austral y el Instituto Petroquímico Argentino ofrecieron las herramientas necesarias para comprender los conceptos de Economía Circular, los nuevos modelos de negocios sustentables, regulaciones vigentes y su aplicación en la industria petroquímica. El Instituto Petroquímico Argentino (IPA) y la Facultad de Ingeniería de la Universidad Austral abrieron las inscripciones para el Programa "Sustentabilidad y el camino a una Economía Circular", el cual comenzó el 29 de junio pasado. Los participantes podrán comprender las nuevas demandas de la sociedad en relación a la sustentabilidad y reaccionar positivamente a nivel individual, de empresa o sectorial.



INDUMENTARIA PATAGÓNICA

En todo el mundo IP
significa Índice de Protección.

Aquí es una marca.



Fuego Repentino | Arco Eléctrico

Indumentaria ignífuga CERTIFICADA

NFPA 2112. Norma sobre prendas resistentes al fuego para la protección del personal industrial contra exposiciones al fuego de corta duración.

IRAM 3904. Requisitos y métodos de ensayo de materiales y prendas utilizados ante riesgo de exposición al arco eléctrico.



DUPONT

Nomex



Oficinas centrales & Fabricación:
Cnel. Superí 554. La Tablada. Bs As.
(+5411) 4652-7107 (Líneas rotativas).
info@indupat.com.ar
www.indupat.com.ar



Sucursal Neuquén:
JJ Lastra 268. Neuquén. Prov. Neuquén
(+54299) 447-2523
info@indupat.com.ar
www.indupat.com.ar

Imagen & Estrategia



RICSAs presenta estadísticas



La demanda total aumentó considerablemente a 10,98 TWh, un aumento del 11,9% intermensual, y un 14,2% interanual. Este aumento, fue causado en mayor medida por el sector residencial (+27%), seguido por los sectores comercial (+4%) e industrial (+1%).

La generación, tuvo un comportamiento similar con el aumento a 11,2 TWh, correspondiente a una variación creciente del 10,8% intermensual y un 11,5% interanual. La hidroeléctrica y la nuclear tuvieron la mayor variación con un aumento del 37,3% y 34,8%, respectivamente. Le siguieron la térmica con una mejora del 4,8% y las renovables con un 1,7%.

Tenaris reforma de la nueva costanera de Campana



Campana sigue dando importantes pasos hacia la finalización de su Nueva Costanera, un proyecto de reforma integral que lidera el Municipio y cuenta con el apoyo de Tenaris y Fundación Hermanos Agustín y Enrique Rocca (FARO). A través de la donación de 350 mil dólares, la compañía ejecuta diversas obras de infraestructura vial y recreativa. También está construyendo un paseo que valorizará el acervo industrial de la ciudad.

Para eso, Tenaris ya cedió y se está encargado de la instalación de una cuchara de acería de 4 metros de altura y 20 toneladas, así como de sus estructuras soportes.

Campaña de Metrogas

MONÓXIDO DE CARBONO (CO)
un intruso silencioso

Más tiempo adentro por los cuidados que impone la pandemia y las temperaturas que no superan los 10°C, especialmente durante las noches y a la madrugada. El aumento del uso de los artefactos a gas para cocinar, calentar agua, calefaccionar; y la poca ventilación de los ambientes -aunque se trate de algo fundamental, además, para evitar la propagación de los virus que causan el Covid-19- incrementan el riesgo de intoxicación por monóxido de carbono (CO), que puede resultar letal y es de fácil prevención con las correctas medidas de seguridad y control. Para MetroGAS, la seguridad y salud de sus usuarios es fundamental. A través de consejos de prevención y buen uso de los artefactos, pueden prevenirse las aproximadamente 200 muertes por año que suceden en el país.

Proyecto termosolar-fotovoltaico



Los gobernadores de Jujuy y de Río Negro, Gerardo Morales y Arabela Carreras, respectivamente, rubricaron un acuerdo marco de colaboración y trabajo conjunto para el desarrollo de nuevas tecnologías aplicadas a la planta híbrida de producción de energía termosolar y fotovoltaica a instalar en la Puna, la cual abrirá las puertas a la comercialización de diseño en los mercados nacional e internacional.

Del acto celebrado en la Casa de Jujuy en Buenos Aires, también participaron el presidente de JEMSE, Felipe Albornoz; y el gerente general de INVAP, Vicente Campenni. Completados satisfactoriamente los estudios de prefactibilidad, se abre el desafío de la presentación de propuesta de la planta generadora de energía termosolar ante diferentes organismos con miras a su posterior comercialización.

Conexión
satelital
sin límites
geográficos.



 **Servicio
Satelital**

f **@** **in**

satelital.com.ar

RECUPERACIÓN DEL 5% EN LA PRODUCCIÓN

LAS PYMIQ ALCANZARON EN ABRIL UN CRECIMIENTO DEL 27% EN LA PRODUCCIÓN CON RESPECTO AL MES ANTERIOR.

Elaborado por la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP®), el informe mensual con el panorama sectorial muestra que durante abril del 2021 se registró un crecimiento productivo intermensual del 5% e interanual del 8%, esto último debió a que, durante abril 2020 por las restricciones establecidas por la pandemia, las plantas estuvieron produciendo a menor capacidad. Los subsectores que favorecieron la recuperación fueron los productos finales termoplásticos. No obstante, el acumulado del año 2021 aún registra una baja del 8%.

A su vez, la reseña señala que las ventas locales cayeron 3% respecto a marzo, pero registraron un crecimiento interanual del 51% dado el aumento en precios y volúmenes vendidos, acumulando un crecimiento del 29% durante el primer cuatrimestre de 2021. Con respecto a las ventas externas, si bien acumulan una caída del 20%, se observa una recuperación intermensual del 17% y una recuperación interanual del 10% por lo mencionado anteriormente. Tanto para el mercado local como para el externo, las ventas se vieron favorecidas por los productos finales termoplásticos e intermedios.

El relevamiento confeccionado por la CIQyP® determina que la capacidad instalada del sector durante abril 2021 tuvo un uso promedio del 61% para los productos básicos e intermedios y del 89% para los productos petroquímicos.

Por su parte, la balanza comercial de los productos del sector durante abril de 2021 alcanzó un déficit de 416 millones de dólares, 17% menor al mismo mes del año anterior, con variaciones del 23% en las importaciones y del 33% en las exportaciones.

El informe acentúa que las PyMIQ (Pequeña y Mediana Industria Química) mantienen su recuperación en producción, alcanzando en abril un crecimiento del 27% respecto al mes anterior. Por su parte, las ventas locales cayeron un 11%, y, las externas, un 39%. No obstante, al comparar los valores con los obtenidos en abril de 2020 se observan valores positivos para las tres variables.

En conclusión, las ventas totales (mercado local + exportaciones) de los productos comunicados por las empresas participantes del informe durante marzo de 2021 alcanzan los 312 millones de dólares, acumulando un total de USD 1120 millones en el primer cuatrimestre del 2021.

Con respecto a los resultados del informe mensual, Jorge de Zavaleta, director ejecutivo de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP®), enfatizó que “desde inicio de año, las empresas se enfrentan a grandes desafíos por eso algunas han dejado de producir a capacidad máxima, algunos han visto una reducción en la oferta y otros han experimentado un gran aumento de la demanda, por eso creemos que la industria química y petroquímica no solo es tan importante ahora como lo era antes de la emergencia global de la pandemia del Covid19, sino que en realidad es mucho más relevante para el futuro”.

Índice General SIES (Sistema de Información Estadístico Sectorial)

INDICE GENERAL

	Unidad	Variación Abr.'21 vs Mar.'21	Variación Abr.'21 vs Abr.'20	Variación acumulada 2021 vs 2020
Producción				
Física	Toneladas	5%	8%	-8%
Ventas				
Locales	Dólares	-3%	51%	29%
Externas	Dólares	17%	10%	-20%

INDICE PyMIQ

	Unidad	Variación Abr.'21 vs Mar.'21	Variación Abr.'21 vs Abr.'20	Variación acumulada 2021 vs 2020
Producción				
Física	Toneladas	27%	76%	10%
Ventas				
Locales	Dólares	-11%	91%	15%
Externas	Dólares	-39%	71.3%	82%

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





Empresas de Servicios TJK apuesta fuerte en Oil & Gas y renovables

La empresa acaba de concluir un proyecto eólico clave en Vientos Neuquinos, junto a IRON GROUP. Según sus directivos, "a mediano y largo plazo, se daría un recambio de matriz energética, y de ahí surgirán muchos beneficios para los usuarios finales, los cuales llevara a nuestros clientes a inversiones en nuevos proyectos".

¿Cuáles son las claves para después de 30 seguir siendo competitivo en un país tan complejo como la Argentina?

Uno con los años va tomando ciertos aprendizajes y desde luego otros tantos errores, de los principales logros que mantenemos a lo largo del tiempo es el de saber que nuestro labor diario es el ser parte integral de la empresa a la cual le brindamos servicio, dado que así es la mejor manera de asesorarlos y generar confianza.

Lograr en estos años competitividad también se debe a tomar como base que los tiempos son lo maspreciado que hoy en comercio exterior podamos tener, ya que esto se transporta

directamente a los costos, los cuales en un contexto como el nuestro, son siempre la primer meta a reducir por parte de los clientes, y en este punto es donde nos basamos en ser confiables y confidenciales al extremo, tanto en lo que decimos y hacemos.

¿Podría describirnos por favor cuáles son los servicios que brindan actualmente en Soluciones Llave en Mano? Me refiero puntualmente al servicio taylormade.

En un sistema llave en mano, que es una oportunidad especial que el ministerio de economía a través de SIC autoriza en conjunto con Aduana, ESTJK como empresa promociona des-

de el momento o el trabajo en grupo con el cliente, esto parte de la base de reuniones técnicas con nuestro personal jerárquico, quienes son los mas especializados en grande proyectos, lo que lleva a intercambio de opiniones para finalizar con una clasificación final la cual se presenta a Aduana para su dictamen final, esto también sirve para sugerir en caso de ser necesario la presentación de embarques escalonados. A su vez desde ESTJK tenemos un departamento logístico el cual se encarga de las cotizaciones del producto tanto en origen como en destino, lo que toda esta propuesta conjunta hace para con el cliente tener un producto completo de punta a punta con un seguimiento diario desde ESTJK, esto



en experiencias pasados ayudo en mejorar las comunicaciones entre los distintos actores y disminuir los tiempos muertos generados.

Con la finalización de la importaciones de los bienes se hace el correspondiente seguimiento al cierre del proyecto con la verificación final en sitio con presencia propia, para luego tener el recupero de garantías correspondientes en los casos de embarques escalonados.

¿Qué los diferencia hoy de la competencia? Y cuál es la clave de construir relaciones a largo plazo con sus clientes? ¿Cómo se logra eso?

En este punto sentimos desde la empresa que tenemos una diferencia sobre el resto, y es la presencia en primera persona de todo el personal incluido el jerárquico. Esto implica que todos los clientes tienen una rápida y directa respuesta de la empresa para sus consultas.

Esto también se ve en los lugares operativos donde somos los socios mismos quienes en ciertos casos vamos en persona a las distintas terminales o depósitos para cualquier tipo de trabajo que sea necesario, a lo largo del tiempo esto nos trajo un beneficio único que es el conocimiento de la mayoría del personal aduanero en dichos puntos.

Sobre las relaciones a largo plazo, lo antes mencionado es clave, sentir la confianza del cliente en levantar un teléfono y llegar directo a nosotros es lo que hace en muchos casos que nos sigan eligiendo y tener hoy en día por ejemplo clientes de hace más de 20 años.

¿De los proyectos que tienen en carpeta qué porcentaje corresponde al sector energético, Oil& Gas y renovables? ¿Qué importancia tiene esta área de negocios para Uds?

Hoy en día nuestro trabajo es muy variado en las distintas industrias pero bien se sabe que todo lo que abarca el sector energético ha crecido en el último tiempo, lo cual nos ayudó también a crecer junto con dicho avance, alcanzando hoy en día el 50% de nuestras operaciones están dedicadas a clientes que operan directamente como el sector energético, Oil& Gas y renovables. A mediano y largo plazo, se daría un recambio de matriz energética, y de ahí surgirán muchos beneficios para los usuarios finales, los cuales llevara a nuestros clientes a inversiones en nuevos proyectos

Específicamente en el área de energías renovables podría profundizar sobre el proyecto en Vientos Neuquinos que vienen trabajando con Iron Group? ¿Podrían brindarnos detalles de este emprendimiento?

El mencionado proyecto fue uno de los mas laborados y pensados de nuestra carrera dado que tuvimos a nuestro cargo una Logística integral desde Montevideo a Neuquén. Para este trabajo hemos contado con la valiosa ayuda del encargado de movilizar una serie de equipos de especial dise-

ño desde los puntos mencionados, cargando una grúa sobre orugas con una capacidad de izaje de 700TN como así también una grúa sobre neumáticos con una capacidad de 300TN. Cabe mencionar la dificultad de esto ya que ambos casos se tratan de maquinaria que viene desarmado por su gran porte. Uno de los principales actores del mencionado trabajo, fue IRON GROUP, que aparte de dar servicio se encarga de vender maquinas diversas para todo tipo de movimientos, como ser elevación y suelos; y es quien documento los centenares de temporales y tomo el trabajo como propio en el izaje de los aerogeneradores de última generación. Hoy en día el proyecto esta felizmente concluido con todas sus etapas de retornos concretadas.

¿De qué manera la pandemia ha afectado los planes de la compañía y cuáles son las perspectivas para el segundo semestre del año?

En relación a los planes, si bien a mitad del 2020 fue lo más difícil, nunca hemos dejado de operar ni un solo día y esto es algo que todos nuestros clientes nos agradecen a diario. De hecho, hemos crecido tanto operativamente como en personal ya que hemos incorporado gente a nuestro staff, con lo valioso que es eso hoy en día. Y vemos para este segundo semestre una buena luz y muchos proyectos comenzados que ya nos aseguran un 2021 pleno de trabajo. ■

Líder en Servicios de Protección

Ofrecemos servicios a medida de las necesidades de cada cliente



Lideramos la transformación de la industria, de la seguridad tradicional a una visión mucho más amplia de Servicios de Protección, basado en la integración eficiente de tecnología, personas y conocimientos.

Planta Fraccionadora - Bahía Blanca



20 AÑOS AGREGANDO VALOR A LA ENERGÍA

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



ESTAMOS DONDE SE CONSTRUYE EL FUTURO

Brindamos soporte a la industria energética argentina para enfrentar los desafíos que presentan las formaciones no convencionales gracias a nuestra infraestructura y experiencia, únicas en el país. Nuestros tubulares están respaldados por innovación constante tanto en el producto como en el servicio, buscando cada día ofrecer soluciones superadoras.