

prensa

ENERGETICA

Año 18 - Número 3 - Septiembre / Octubre - CABA, Argentina

TODO EL OFF THE RECORD

ESTRATEGIA POST PANDEMIA EN OIL&GAS

COMUNICACIÓN: LO QUE VIENE

Temas como home office, el teletrabajo, las adaptaciones de las tecnologías y de los sistemas, los recortes en los salarios y los despidos, que han tenido impactos ya superados o formarán parte de los nuevos escenarios a largo plazo.



PDVSA ARGENTINA:

¿LIQUIDA ACTIVOS O BUSCA SOCIOS?

ANIBAL MELLANO:

EL SHALE Y EL MODELO DE TEXAS

ECONOMIA POST PASO

CRECIMIENTO A CORTO PLAZO

YAMIL QUISPE:

"EL QUE MEJOR COMUNICA GANA"

**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.



CUANDO EL PAÍS
NECESITA ENERGÍA,
AHÍ ESTÁ YPF.



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),
telefax: 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_72

www.facebook.com/revista_prensa_energetica

E-mail: / Web

danielbarneda@prensa-energetica.com

WWW.PRENSA-ENERGETICA.COM



Fusiones y compras en baja

El segundo trimestre de 2021 confirma un bajo nivel de operaciones de M&A. El dato se desprende del informe trimestral que hace KPMG Argentina acerca del mercado de fusiones y adquisiciones de empresas (M&A) en Argentina. Se mantiene una tendencia decreciente de operaciones con relación a los niveles históricos observados desde fines de 2019.

Es así como en el segundo trimestre de 2021 se registraron solo 12 transacciones, cifra cercana a los números contabilizados tanto en el primer trimestre del año que fue de 8 transacciones y similar a las 11 del segundo trimestre del año pasado. En lo que va del año se han registrado un total de 25 transacciones. El estudio analiza la estadística desde 2007 a la fecha.

El récord anual se ubicó en 2011 con 178 operaciones seguido 2017 con 132 transacciones. El informe presenta un panorama de las tendencias en fusiones y adquisiciones en Argentina, Latinoamérica y el mundo.

En este período, reza el informe, los sectores de Energía y Recursos Naturales, y Servicios Financieros fueron los principales protagonistas del trimestre habiendo registrado en conjunto más del 50% de las transacciones.

"Se están recibiendo una gran cantidad de indicaciones de interés por parte de inversores regionales e internacionales, en compañías de tecnología que realizan desarrollos en Argentina pero que venden sus servicios en el exterior,

especialmente en Estados Unidos", explica Andrea Oteiza, socia a cargo de Deal Advisory en KPMG Argentina.

Otra confirmación del período es que se mantiene un mercado caracterizado por el protagonismo de los compradores nacionales con apetito de riesgo local, habiendo alcanzado el 75% de las transacciones del trimestre. Y de las 3 operaciones que involucraron a inversores internacionales como compradores, 2 de ellas estuvieron relacionadas con el sector minero, especialmente con el desarrollo y producción de litio.

En cuanto al mercado latinoamericano de fusiones y adquisiciones se evidencia según el documento de KPMG una recuperación con uno de los mejores primeros semestres de los últimos tiempos liderado por las operaciones registradas en Brasil y México, donde se observó un buen nivel de actividad tanto de M&A como de IPOs.

A nivel mundial, los dos últimos trimestres mostraron un nivel de recuperación muy robusto con valores de transacciones en máximos históricos. El optimismo por un proceso de recuperación, y las enormes cantidades de capital disponible son dos de los factores que explican la fuerte recuperación, aun cuando la pandemia no ha finalizado. Factores vinculados a la sostenibilidad (ESG) están tomando un rol fundamental en el proceso de decisión de inversiones. En particular firmas de PE están empezando a considerar ESG como un elemento central en el proceso de creación de valor.



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

INFORME CENTRAL

Año	Indicador 1 (Azul)	Indicador 2 (Rojo)
2018	103	97
2019	94	94
2020	93	89
2021e	100	94

ECONOMIA POST PASO
POR PABLO BESMEDRISNIK Y SLOMIT MILCHIKER

7 2018 2019 2020 2021e 20
cápita

10

NOTA DE TAPA

COMUNICAR EN TIEMPOS DE PANDEMIA
EXXONMOBIL ARGENTINA- CAMUZZI ARGENTINA- BAYTON- EDENOR- NAYURGY- SERVICIO SATELITAL- ESAB- METROGAS- TGN- TGS- YPF- ATLAS COPCO ARGENTINA-BRINGS AUSTRAL- EQA- GENNEIA- SCHNEIDER ELECTRIC- BERTOTTO BOGLIONE.

44

ENTREVISTA

ANÍBAL MELLANO: "EN SHALE DEBERÍAMOS IMITAR EL MODELO DE TEXAS"

50

PETROQUIMICA

CUIDADO AMBIENTAL SOBRE RUEDAS

52

SUSTENTABILIDAD

COMPañIA MEGA GEOPARK KPMG SECURITAS

60

INVERSIONES

DAPSA INVIERTE U\$S MILLONES EN DOCK SUD

64

RECOMENDACIONES

LA RENTA DEL PETRÓLEO EN LA ARGENTINA
LIBRO: LA RENTA DEL PETRÓLEO EN ARGENTINA POR DANIEL MONTAMAT Y AGUSTÍN TORROBA

78

ANALISIS

PDVSA ARGENTINA Y EL CUENTO DE LA BUENA PIPA



BRINGS AUSTRAL S.A.

SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA DEL PETRÓLEO Y EL GAS

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



Un socio en quién confiar

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

www.bringsaustral.com

ECONOMÍA POST PASO

Crecimiento de corto plazo

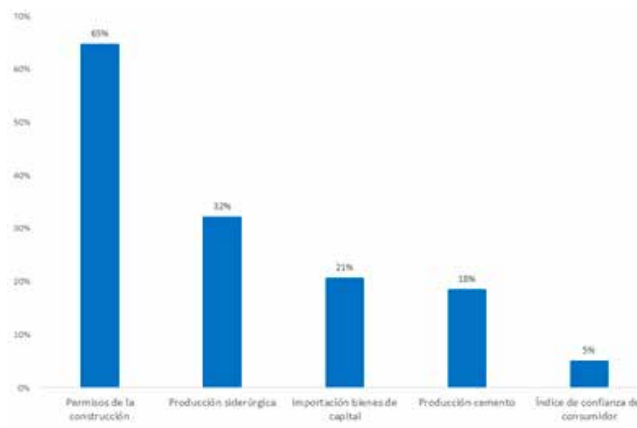
EL DEBATE ELECTORAL Y LAS POLÍTICAS PÚBLICAS QUE SURJAN HOY EN LA MESA COMO CONSECUENCIA DE INTERESES POLÍTICOS, DEBEN ENFOCARSE EN POTENCIAR LOS PRÓXIMOS DIEZ MESES DE CRECIMIENTO, PERO ESENCIALMENTE EN SOSTENER LOS PRÓXIMOS DIEZ AÑOS DE DESARROLLO.

POR PABLO BESMEDRISNIK Y SLOMIT MILCHIKER (*)

Los principales indicadores que predicen la actividad económica de corto plazo arrojan signos positivos, en algunos casos profundizando el proceso de recuperación. De consolidarse esta percepción, la Argentina terminaría el año promediando un crecimiento interanual que rondará el 7,5%, por encima de las proyecciones originalmente difundidas durante el primer semestre del año.

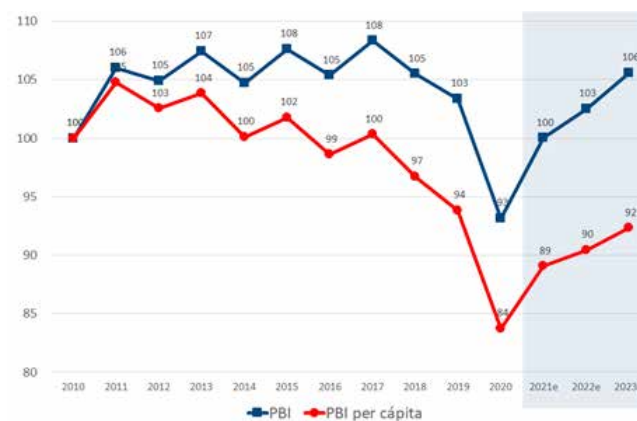
El indicador que da indicios con mayor claridad que la actividad durante los meses entrantes seguirá repuntando es la importación de bienes de intermedios. En julio de 2021 avanzó interanualmente por onceavo mes consecutivo y los 2.443 millones de dólares importados por este concepto son, junto con el valor de junio de 2021, un récord histórico absoluto. En cuanto a la importación de bienes de capital, hubieron también nueve meses de recuperación continua, aunque los valores (765 millones de dólares) están aún lejos del promedio mensual de alrededor de los 1.000 millones de dólares durante los últimos 10 años. Ayudan a la evolución de este indicador la voluntad de generar inventarios

ARGENTINA: PREDICTORES DE LA ECONOMÍA



*PARA TODAS LAS VARIABLES SE TOMARON LAS VARIACIONES INTERANUALES, A EXCEPCIÓN DEL ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR QUE SE CONSIDERÓ EN SU COMPARACIÓN FRENTE AL MES PREVIO. FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDEC, CÁMARA ARGENTINA DEL ACERO, ASOCIACIÓN DE FABRICANTES DE CEMENTO PORTLAND Y UTDT.

ARGENTINA: PIB, EN PRECIOS CONSTANTES Y PER CÁPITA. BASE 2010=100



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y EL INDEC.

en insumos dolarizados, por la existencia de un tipo de cambio oficial algo retrasado y la expectativa de una posible devaluación.

La producción de cemento y los permisos de obra son buenos predictores de corto plazo de la construcción, un sector central para darle velocidad a la economía y fundamentalmente para apalancar la creación de empleo. En agosto de 2021 la producción de cemento cerró un período de 12 meses consecutivos de incrementos, y arrojó un valor superior al promedio de los cinco últimos meses de agosto previos a la pandemia. Los permisos de construcción también están mostrando una evolución positiva, y están en niveles pre pandemia.

La producción de acero de igual forma está exhibiendo una muy buena evolución reciente. Hay que remontarse al año 2018 para encontrar un mes con un nivel de actividad similar al de julio de 2021. La mayor fabricación acerera en general tiende a anticipar un creciente dinamismo en el resto de los sectores industriales que utilizan al acero como insumo central.

Durante los meses de julio y agosto de 2021 se aprecia-

ron avances del 9% y 5% respectivamente en el Índice de Confianza del Consumidor frente a los meses previos. Si bien el indicador de agosto está un 4% por debajo del mismo mes de 2020, representa una mejora sustantiva frente al promedio de los 12 meses anteriores (-8%).

Desde el sector público llegan signos de expansión. En medio de la transición electoral, se especula con un salto en el gasto gubernamental para levantar el ánimo de la sociedad y mejorar algunos puntos el resultado en la contienda final.

Esta perspectiva de recuperación inmediata se enmarca en el contexto de la

permanente puja entre las necesidades de corto plazo (electorales, la de los años impares) y de mediano y largo plazo (de desarrollo real de la economía y de la sociedad argentina). El crecimiento de estos meses es un tramo de curva ascendente en una larga línea de estancamiento que hace años viene atravesando la economía argentina. El producto bruto argentino en 2021 será similar al del año 2010 en términos reales, pero un 11% menor en términos per cápita. La perspectiva de la comparación internacional también es útil para ilustrar el atascamiento en el cual se encuentra la Argentina: en el mismo período

la economía mundial será un tercio más grande.

La persistente devaluación de la moneda, la inflación indomable y los desequilibrios estructurales (fiscales y de balanza de pagos), son un riesgo latente para la recuperación de los próximos meses, y especialmente el tope para el crecimiento sostenido y de largo plazo. La inestabilidad macroeconómica le pone un límite de profundidad y de tiempo a la recuperación.

El debate electoral y las políticas públicas que surjan hoy en la mesa como consecuencia de intereses políticos, deben enfocarse en potenciar los próximos diez

meses de crecimiento, pero esencialmente en asegurar y sostener los próximos diez años de desarrollo. La recuperación económica de corto plazo que se está experimentando es una gran oportunidad de encarar los problemas de fondo de la Argentina y avanzar en su rediseño estructural y posibilitador para un crecimiento a largo plazo, evitando que la macroeconomía siga constituyéndose en un cepo para el crecimiento real y sostenido. ■

(*) PABLO BESMEDRISNIK
- ECONOMISTA - DIRECTOR - INVENOMICA
(PBESME@INVENOMICA.COM)
SLOMIT MILCHIKER
- ECONOMISTA - DIRECTORA - VDC CONSULTORA
SMILCHIKER@VDCCONSULTORA.COM



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.

  
camuzzigas.com.ar

camuzzi
MÁS QUE ENERGÍA

EXXON MOBIL ARGENTINA

Presencialidad y virtualidad, un círculo virtuoso

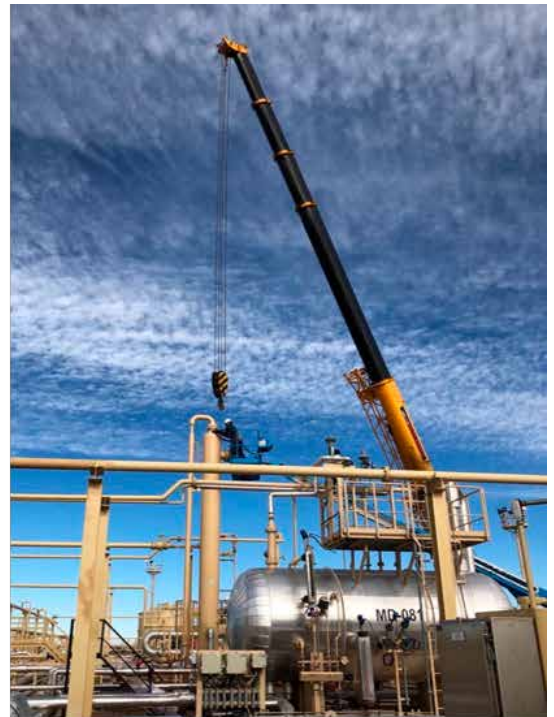
La situación sanitaria puso a prueba nuestra capacidad de adaptarnos a un escenario complejo, y al mismo tiempo fue una oportunidad para fortalecer el trabajo en equipo y la colaboración

POR DANIEL DE NIGRIS, LEAD COUNTRY MANAGER DE EXXONMOBIL EXPLORATION ARGENTINA

La pandemia ha sido un evento excepcional que nos desafió en diferentes aspectos relacionados a la comunicación y al uso de las herramientas tecnológicas en toda la organización. En un contexto sumamente desafiante, hemos logrado mantener sin interrupciones todas nuestras operaciones en el campo, garantizando la seguridad y con protocolos de trabajo remoto para más de 2500 empleados que tenemos distribuidos entre las ciudades de Buenos Aires y Neuquén.

La tecnología ofrece la posibilidad de estar en un espacio y tiempo limitado, como así también, de participar en muchos otros al mismo tiempo. Sin embargo, uno de los desafíos que nos planteamos desde la comunicación en ExxonMobil, fue cómo balancear la presencialidad con la virtualidad generando un ciclo virtuoso e incluyendo todas las posibilidades que nos brinda la tecnología, sin perder de vista, que el contacto social, directo y permanente es algo irremplazable.

Durante el año 2020 y lo que lleva del 2021, nos focalizamos en la cercanía, la interacción y el acompañamiento constante a las comunidades con las que





trabajamos y priorizamos aspectos vinculados a temas sanitarios por los desafíos y temores que se generaron a instancias de la pandemia. A través de alianzas estratégicas con organizaciones de la sociedad civil y gobiernos, logramos explorar la evolución de las necesidades comunitarias para generar programas que se extiendan a lo largo del tiempo. Esto pasó a ser algo central en nuestra agenda de trabajo.

En cuanto a la comunicación en nuestros programas de responsabilidad social corporativa, la tecnología nos permitió acortar la distancia y disminuir el efecto de la imposibilidad de viajar. Organizamos múltiples video llamadas con referentes de la comunidad, además de mantener contacto periódico por mensajes y llamadas telefónicas. El objetivo fue no perder la cercanía y seguir consolidando el vínculo de confianza que tenemos principalmente con la comunidad de Rincón de los Sauces y Neuquén.

Entre nuestras principales actividades, desarrollamos una serie de sesiones por Zoom para líderes comunitarios durante los meses más difíciles de la cuaren-

tena. Allí abordamos temas como manejo de la ansiedad y del estrés, y resiliencia. También realizamos un taller de fortalecimiento del equipo de Salud Mental del hospital de Rincón de los Sauces. Además, pudimos sostener todas las iniciativas de capacitación docente de forma virtual, como el Programa de Lectura; y desarrollamos una acción específica para abordar la nueva normalidad en la escuela con el ciclo Reimaginar El Aula. Aquí se brindaron capacitaciones específicas para fortalecer a equipos docentes con herramientas digitales y los desafíos de la semi-presencialidad.

Durante este período, las redes sociales fueron las protagonistas de la comunicación externa de nuestra organización. Si bien Facebook y Twitter eran los canales digitales que utilizábamos frecuentemente, tuvimos que afrontar el desafío de redefinir qué era lo que queríamos comunicar, qué contenidos debíamos incluir y cómo podíamos sostener ese vínculo con la sociedad a través de estos medios de comunicación masiva.

Por otro lado, los eventos, seminarios y actividades de comunicación en los que

participábamos de forma presencial, tanto a nivel nacional como internacional, también se vieron obligados a migrar a plataformas digitales. En este sentido, la transición nos permitió capitalizar las distintas oportunidades de comunicación y continuar participando virtualmente de sesiones tales como el AmCham– IAPG EnergyForum, intercambios con referentes de la industria dentro del IAPG y siendo expositores en eventos como Enseñá por Latinoamérica y el EconoJournal Energy Day, entre otros.

Otro pilar fundamental que nos implicó un gran desafío, fue la comunicación interna con nuestros empleados, donde a través de todas las posibilidades que brinda la tecnología pudimos ampliar el desarrollo de nuestras actividades. Nuestro objetivo fue mantener el espíritu laboral y acompañar a los empleados con una iniciativa para brindar ayuda psicológica, legal e impositiva, como también un programa de ergonomía ofreciendo asesoramiento para acondicionar el espacio de trabajo en el hogar con elementos caseros.

Este período también ha

sido testigo del trabajo conjunto que han llevado a cabo las diferentes áreas internas para mantener la competitividad. Bajo una estrategia de comunicación integral acompañada de diferentes herramientas tecnológicas, se generaron espacios de intercambio como webinars de alta participación, oferta de capacitaciones vinculadas al negocio, actividades lúdicas y capacitaciones sobre ciberseguridad y medidas de protección, entre otros.

En el caso del trabajo en los yacimientos, las operaciones se planificaron en detalle antes de ejecutar cualquier actividad. Logramos mantener las operaciones en el campo de forma segura. Para ello implementamos protocolos basados en cuatro pilares: el auto monitoreo; el distanciamiento social; la higiene personal y el uso de elementos de protección personal para garantizar nuestra cultura de la seguridad en el trabajo. Nuestro objetivo es mantenernos sanos y seguros para poder garantizar la provisión de energía de forma segura, confiable y eficiente.

La pandemia ha desencadenado un proceso de aprendizaje continuo para nuestra organización en el cual la tecnología jugó un papel fundamental. La situación sanitaria puso a prueba nuestra capacidad de adaptarnos a un escenario complejo, y al mismo tiempo fue una oportunidad para fortalecer el trabajo en equipo y la colaboración. Frente a este escenario pudimos llevar adelante nuestro negocio sin interrupciones e impactos, capitalizándolo en el plano interno, externo y en nuestra cultura organizacional. ■

CAMUZZI GAS PAMPEANA Y CAMUZZI GAS DEL SUR

La comunicación, factor determinante en la gestión

En Camuzzi, la pandemia nos permitió acelerar el proceso de transformación digital que habíamos comenzado tiempo atrás y a consolidar la Cultura de Seguridad.

POR MAURICIO CORDIVIOLA, GERENTE DE OPERACIONES DE CAMUZZI GAS PAMPEANA Y CAMUZZI GAS DEL SUR



Sin dudas el 2020 fue un año atípico. El Covid-19 nos obligó a adaptarnos en los distintos planos de nuestra vida y naturalmente, el laboral no estuvo ajeno. Y si bien fue un periodo de gran

incertidumbre, en Camuzzi siempre supimos que era posible mantener la continuidad del servicio, dar habilitación de consumo a cada usuario que así lo requiriera, atender toda duda que pudiera surgir, como también dar respuesta

a contingencias de abastecimiento e intervenciones ante emergencias, porque estaban muy sólidos los cimientos de nuestra operación y porque existía una fortaleza estructural previa para poder adaptar cada tarea a este entorno

nuevo y sin antecedentes.

A lo largo de todo el periodo de aislamiento, pero también en la posterior etapa de distanciamiento social, permaneció intacto el principio más elemental de nuestra actividad: la CON-

TINUIDAD de un servicio seguro y de calidad.

Y si bien hablar de continuidad puede parecer un término simple de alcanzar, en una situación de emergencia sanitaria, en la que primaba la protección del propio personal, en la que no era posible circular libremente por la vía pública, en la que estaban bloqueados los accesos a las ciudades y en la que existía un temor latente frente a una amenaza sobre la que se sabía muy poco, todo esto podría haber atentado contra la continuidad de las operaciones.

En rubros esenciales como el de la distribución de gas natural, la comunicación hacia adentro y fuera de la organización se convierte en un factor determinante frente a una crisis. Hacia adentro, porque es necesario mantener la unidad del equipo y el cuidado de sus miembros a través de información clara, concisa y transparente y; hacia afuera, para que todos los usuarios se sientan debidamente atendidos en un contexto como el que vivimos.

Nada de lo que trajo el 2020 fue previsible. Tampoco era imaginable la conformación de equipos de trabajo diferentes. En Camuzzi, la pandemia nos permitió acelerar el proceso de transformación digital que habíamos comenzado tiempo atrás. Y de esta forma, la tecnología ayudó a acercar distancias. Las comunicaciones y encuentros de trabajo virtuales permitieron una comunicación más fluida y más ágil, pero también la conformación de nuevos y diferentes equipos de trabajo intersectoriales e interzonales.

Procesos propios de una

gerencia de operaciones como la generación de pliegos de licitación, elaboración de proyectos de obra, el desarrollo e implementación de normas y procedimientos, la discusión de soluciones a problemáticas de nuestra actividad, se hicieron más numerosas, participativas y mucho más horizontales. Se enriqueció el debate y ello nos permitió

" A LO LARGO DE TODO EL PERIODO DE AISLAMIENTO, PERO TAMBIÉN EN LA POSTERIOR ETAPA DE DISTANCIAMIENTO SOCIAL, PERMANECIÓ INTACTO EL PRINCIPIO MÁS ELEMENTAL DE NUESTRA ACTIVIDAD: LA CONTINUIDAD DE UN SERVICIO SEGURO Y DE CALIDAD".

encontrar soluciones distintas a problemas que anteriormente hubieran requerido de esfuerzos humanos y económicos muy distintos.

La pandemia también nos ayudó a consolidar la Cultura de Seguridad en Camuzzi. La coyuntura hizo que los equipos de trabajo se unieran para conformar un único gran equipo, en el que cada persona cuidaba de sí y de sus pares. Frente a un desafío común, se igualaron las voluntades para enfrentar la demanda del trabajo diario

bajo condiciones muy adversas. Este espíritu reinante sumado a protocolos sanitarios en constante actualización y difusión, nos han permitido atravesar los momentos más complejos con una muy baja tasa de contagios.

De cara al usuario, siempre supimos que la virtualización no era solamente tener un canal virtual, sino que se trataba de construir una experiencia distinta, más cercana, incluso adoptando el rol de "agente de transición tecnológica" para aquellas personas que aún requieran de una modalidad de atención más tradicional.

Y aunque la virtualización de procesos en Camuzzi ya era una realidad, el 2020 mostró resultados mucho más allá de lo previsible. El cierre obligatorio de la totalidad de los centros de atención no nos impidió seguir prestando servicio y asesoramiento a nuestros usuarios. Mediante la incorporación de más y mayores herramientas, nuestra Oficina Virtual se fue convirtiendo en el canal de interacción por excelencia. Hoy cerca del 75% de nuestros más 2 millones de usuarios utilizan esta plataforma para gestionar su suministro, una herramienta que además permite gestionar el 100% de los trámites que antiguamente se hacían de manera presencial.

Cuando uno mira algunos años hacia atrás era muy común encontrar oficinas de atención al público abarrotadas de usuarios gestionando sus necesidades. Hoy la combinación de tecnología, nuevos estilos de vida, costumbres que quedarán marcadas en la era postpandemia, y el acceso al servicio

de usuarios que ya son nativos digitales, hace impensable repetir esa imagen.

Pero también nos propusimos generar un nuevo espacio de comunicación para los instaladores matriculados, que son un nexo fundamental entre la empresa y sus usuarios. Y así, en el primer semestre del 2020 lanzamos la plataforma online de gestión de proyectos de Instalaciones Internas "Portal Matriculados", mediante el cual los Matriculados pueden administrar el proyecto de una instalación de gas desde su inicio.

Ya hoy y habiendo transcurrido un tiempo considerable desde aquel marzo del 2020 cuando la pandemia irrumpió en nuestra vida, nos encontramos adaptados a esta nueva realidad, con el orgullo y la satisfacción de haber logrado la continuidad de la prestación en las más de 300 localidades de las provincias de Buenos Aires, La Pampa, Chubut, Río Negro, Neuquén, Santa Cruz y Tierra del Fuego, donde prestamos servicio.

Haber logrado llegar a buen puerto ha sido posible gracias a una comunicación transparente, anclada en información concreta y transmitida con empatía y cercanía, que nos ha permitido que los usuarios puedan seguir conectados remotamente con la organización y que todos los que forman parte de Camuzzi puedan conocer y aplicar las recomendaciones y los protocolos creados para proteger su salud y la de sus seres queridos, a fin de no poner en riesgo la continuidad del servicio y evitar la propagación del Coronavirus en sus ciudades de pertenencia. ■

BAYTON HR

Cambio de paradigma

Las organizaciones que han logrado superar la crisis, sin desgastar física y emocionalmente a sus colaboradores, son las que han concebido a la comunicación como parte de la cultura organizacional.

POR CLAUDIA SADOWYK, GERENTE GENERAL DE BAYTON HR.



Las epidemias son un problema de salud pública y de comunicación en la sociedad, siendo fundamental, las estrategias de comunicación diseñadas con anticipación para tratar las posibles situaciones, objetivos detallados, mensajes clave, herramientas y planes de acción, las empresas u organizaciones no fuimos ajenas a esta nueva normalidad, un cambio radical de la forma de vivir y trabajar a la que estábamos acostumbrados, de un día para el otro hemos tenido que avanzar, adaptarnos, tomar medidas extremas, rápidas para evitar el contagio, se revolucionó el desenvolvimiento de las empresas.

Frente a ello las organizaciones crearon estrategias y tácticas que les permitieron enfrentarlas, sobre todo la manera de estar comunicados de forma más efectiva hacia los colaboradores internos, clientes, proveedores, etc.

Los gerentes y las empresas pensaron “ahora como hacemos”, de un día para el otro se perdió la dinámica personal, pensaron “como llegamos a todas las líneas de la empresa”, “como logramos cumplir nuestros objetivos

a distancia”, #como hacemos para empatizar con empleados y clientes”, “como logro motivar a mis empleados a la distancia” entre otros temas

Sin dudas, las organizaciones que han logrado superar la crisis, sin desgastar física y emocionalmente a sus colaboradores, son las que han concebido a la comunicación como parte de la cultura organizacional, trabajaron en la conversación activa y la transparencia en la comunicación, incorporando además herramientas de Chat interno, videollamadas, utilizando además las redes sociales como linkedin, Facebook, Twitter e Instagram también como medio de comunicación a nivel interno y externo.

La importancia en la buena comunicación radica en poder ser empático en la comunicación, comunicar con un lenguaje sencillo, priorizar comunicación de buenas prácticas de trabajo en el hogar, contenidos de salud, de seguridad e higiene, Comunicaciones enfocadas a la prevención del COVID-19 y los cuidados a nivel personal, recomendaciones sobre medidas de sanitización y limpieza a la vuelta de las

oficinas y empresas, entre otros temas.

La buena comunicación interna genera en el personal interno motivación, compromiso, seguridad, fomenta la participación y disminuye el ausentismo laboral. Es clave la contención de los colaboradores ya que sin dudas se reflejara en su contribución hacia la organización.

En cuanto a la comunicación externa que hemos desarrollado en el caso de BAYTON nos permitió estar más cerca de nuestros clientes, pudiendo acercarles buenas prácticas de salud, acompañamiento laboral y legal, conocimientos de nuevos servicios brindados como Toma de Temperaturas, PCR, además de un canal de consultas y ayuda online y en referencia con nuestros colaboradores obviamente las ofertas laborales activas, recomendaciones de buenas prácticas para la prevención del COVID-19, detalles de nuestro canal de consulta, etc.

Sin dudas, este cambio de vida nos llevo a implementar comunicación innovadora interna y externamente para permitirnos seguir sintiéndonos cerca, radicalmente significó un cambio de paradigma. ■

**“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

Edenor ya sumó 1,8 millones de clientes a su plataforma digital

En el transcurso del año ya se descargaron 4,5 millones de facturas digitales y se realizaron más de 6,2 millones de gestiones online.

Durante el año pasado y a raíz del inicio del ASPO gran cantidad de hogares de Edenor migraron a la plataforma edenordigital, sin embargo, la compañía ya venía con un desarrollo digital desde mucho antes del

comienzo de la pandemia. Con la oficina online las 24 hs iniciamos el camino hacia la transformación digital, con la posibilidad de que nuestros clientes puedan efectuar todas las gestiones que anteriormente se realizaban en una oficina comercial, de

una forma ágil, fácil y segura. edenordigital alcanzó 1,8 millones de clientes adheridos durante los primeros seis meses de este año, lo que equivale al 57% de sus 3,2 millones de clientes.

Es posible descargar la aplicación edenor digital

desde las tiendas virtuales de Android e iOS o utilizar la versión web desde edenordigital.com. En el transcurso del año ya se descargaron 4,5 millones de facturas digitales y se realizaron más de 6,2 millones de gestiones online. ■

MEDIANTE LA PLATAFORMA DE LA EMPRESA SE PUEDE:

- Visualizar y descargar las facturas
- Pagar con tarjeta de débito, crédito o adherirse al débito automático.
- Solicitar servicio técnico por falta de luz o baja tensión
- Recibir avisos de cortes programados y vencimiento de la factura.
- Consultar la evolución del consumo eléctrico y compararlo con meses o años anteriores.
- Acceder al historial de pagos y facturas.
- Adherirse al servicio de factura digital.
- Recargar el MIDE.
- Administrar las cuentas de tu empresa o comercio.

CÓMO ME REGISTRO EN EDENORDIGITAL?

Para acceder a la oficina online las 24 hs:

- 1) Acceder a edenordigital.com o descargar la app en tu celular.
- 2) Ingresar con tu cuenta de Google, Facebook, Outlook, Twitter o crear un usuario para edenordigital.
- 3) Completar tus datos de contacto.
- 4) Responder -por única vez- las preguntas de validación de identidad.



MÁS DIGITAL
MÁS SIMPLE

edenordigital

Consultá la evolución de tu consumo eléctrico.

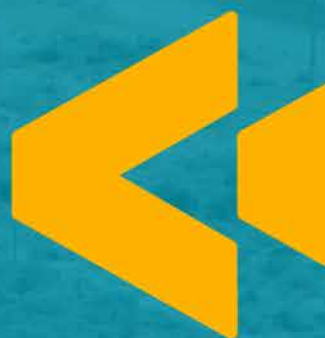


CGC



Somos
energía
que crece.

Somos
CGC.



NATURGY

“La pandemia nos llevó a revisar los procesos en pos de simplificarlos”

El COVID-19 ha desafiado a la empresa a ser resiliente en todo sentido. Hemos aprendido a convivir con esta nueva realidad, y a partir de ello realizar ajustes y propuestas en pos de mejorar los altos estándares de calidad.

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

De todas las experiencias de la vida hay que sacar algo positivo. Y la pandemia de COVID-19 no debe ser la excepción. En este caso, podemos resaltar que la misma ha sido una gran oportunidad de excepcional “stress test” para medir el grado de resiliencia de las compañías.

La pandemia ha llevado a cambiar la forma de hacer muchísimas cosas y muchísimas de estas nuevas modalidades quedarán de forma permanente en la medida que traigan aparejada más eficiencia para las empresas, que sean mensurables e impacten en los resultados y mayor comodidad y simplificación para los clientes.

Por ejemplo, pasar de la atención presencial a los clientes a una atención telefónica y digital, que brinda más posibilidades de conocimiento de los mismos, y otorga mayores facilidades para llegar a ellos; esta modalidad permitió ampliar ese vínculo, posibilitando una multiplicidad de vías de contactos, que nos llevaron a conocer mejor a nuestros clientes, y saber cuáles son sus intereses, necesidades y oportunidades.

A su vez para los usuarios



también es mucho más cómodo interactuar desde su Pc o celular, sin tener que concurrir a ningún lugar, ahorrando dinero y tiempos

en los traslados, y sin la necesidad de tener que ajustarse a horarios de atención. Para cumplir con este objetivo, es clave aprender a trabajar

con plataformas de macrodatos, permitiendo múltiples segmentaciones de clientes, adaptando las comunicaciones a cada instancia y etapa

del vínculo con los mismos.

En Naturgy, desde hace unos años ya nos encontrábamos enmarcados en un proceso de digitalización de muchas de las etapas de la relación con los usuarios, permitiéndoles mayores posibilidades de interacción con nuevas y mejores herramientas.

A modo de ejemplo, vale destacar el crecimiento de los canales de atención de consultas a través de las redes sociales (Facebook y Twitter), el call center telefónico y las visitas al portal de la Oficina Virtual, nuestro portal de autogestión, que en 2020 permitieron canalizar más de 2,8 millones de consultas.

En cuanto a medios de pago, desde hace unos años en Naturgy veníamos avanzado en la externalización de éstos pasando de 16 cen-

tros de cobro presencial a más de 1.500 puntos de cobro en toda nuestra área de cobertura, gracias a acuerdos alcanzados con distintas entidades financieras, bancos y cámaras de comercio.

A su vez, durante la pandemia se avanzó en la adopción de medios de pago digitales, monederos virtuales. Como principal ventaja, se destaca la gran cantidad de lugares y opciones disponibles con los que actualmente contamos, y través de los cuales también se pueden abonar facturas vencidas.

Por otro lado, la pandemia llevó a que más clientes decidieran adoptar la factura digital, que hoy reciben más de 700.000 usuarios mensualmente por mail. Que además tiene un impacto positivo en el cuidado medioambiental dado el ahorro de uso de

papel que esto implica

Además, la pandemia nos llevó a revisar los procesos en pos de simplificarlos. Por ejemplo, en el pasado quien tenía el gas cortado por falta de pago, luego de abonar su deuda debía realizar una presentación solicitando la reapertura del servicio, hoy el sistema automáticamente al abonarse la deuda ya genera el orden de reapertura en el plazo de 24hs, reduciendo los tiempos de espera que se daban en el pasado.

Por último, en cuanto a la relación con los gasistas matriculados, hoy los trámites con ellos se realizan de forma 100% virtual, a través de una aplicación creada para tal efecto. De esta forma ya no tienen que concurrir físicamente a una oficina, ni presentar documentación

en papel; lo que implica también ahorro de tiempos, gastos de traslados, y uso innecesario de papel.

En definitiva, la pandemia ha desafiado a la empresa a ser resiliente en todo sentido. Hemos aprendido a convivir con esta nueva realidad, y a partir de ello realizar ajustes y propuestas que nos han permitido no sólo continuar brindando nuevo servicio con los altos estándares de calidad con los que somos reconocidos, sino que también nos ha permitido innovar, aportar nuevas soluciones, siempre con el principal objetivo de cubrir las expectativas de nuestros clientes, y en ese sendero vamos a continuar porque estamos convencidos que seguiremos desarrollando nuevas y mejores soluciones. ■



SERVICIO SATELITAL

Cambios que llegaron para quedarse

Servicio Satelital es una empresa que aprovechó los meses de pandemia para repensarse. A mediados del 2020 comenzó un trabajo interno con todos los miembros de su equipo para redescubrir los valores de su cultura organizacional.



Servicio Satelital una empresa argentina especializada en el segmento de conectividad y telecomunicaciones satelitales que opera en el mercado regional desde 1998. Con más de 20 años de trayectoria en el mercado de la Economía del Espacio, su modelo de negocios consiste en adaptar tecnologías complejas a las necesidades prácticas de sus usuarios en cada etapa de su negocio. Cuenta con certificaciones internacionales WTA e ISO 9001:2015 que la avalan y la convierten en un aliado estratégico confiable

para sus clientes.

Servicio Satelital es una empresa que aprovechó los meses de pandemia para repensarse. A mediados del 2020 comenzó un trabajo interno con todos los miembros de su equipo para redescubrir los valores de su cultura organizacional, esos que la hacen única e irrepetible.

El trabajo arrojó resultados sorprendentes que demostraron cuán comprometidos e involucrados están todos los que allí trabajan con su empresa, con la marca y con la calidad.

Una vez finalizado este trabajo interno y con los resultados

“ ACERCAMOS LO LEJANO CONECTAMOS PERSONAS, NEGOCIOS Y REALIDADES A TRAVÉS DE LA TECNOLOGÍA ESPACIAL. DAMOS VIDA A POSIBILIDADES QUE TRANSFORMAN ”

pasados en limpio se le encomendó al Lorenzo Shakespear, el re diseño de la identidad visual alineada con los valores y la cultura de Servicio Satelital.

Toda esta puesta a punto te-

nía como objetivo humanizar la comunicación y re posicionar a la empresa dentro del mercado de la economía del espacio.

Para Servicio Satelital estas palabras la definen como empresa más allá del rubro en el que desarrolla sus actividades. Es una empresa que pone todo su foco en las personas y a partir de ello organiza sus actividades y por ende sus comunicaciones. Las personas son el motor de Servicio Satelital.

La cercanía y la sensibilidad definen en gran medida a una empresa que, sin perder la robustez del liderazgo que ocupa, entiende el contexto hu-



mano y sus requerimientos.

Servicio Satelital se propuso ser un referente de valor en la relación con los clientes, la innovación, la responsabilidad y la calidad en este mercado convulsionado. Esta es una decisión de management que le permitirá construir mejores espacios de confianza y claridad con sensibilidad, orden y visión.

Con nuevo isologotipo y manual de marca comenzaron a reorganizar sus redes sociales y a definir distintos canales para vincularse con sus diferentes públicos: los clientes, los distribuidores, los proveedores, los empleados y los accionistas.

Estrenaron página web como punto neurálgico de su comunicación tomando en cuenta los cuatro pilares en los que basa su trabajo: la flexibilidad a medida que les permite estar cerca de los clientes para interpretar sus necesidades y dar respuestas a medida; la agilidad y la resolución para dar respuestas ágiles y pragmáticas en cualquier momento y lugar y así cumplir con los compromisos asumidos; los vínculos sólidos que se fueron construyendo a lo largo de más de 20 años de trayectoria, y la tecnología humana que cobra valor por su efecto real y transformador sobre las personas.

“ A LO LARGO DE TODO EL PERIODO DE AISLAMIENTO, PERO TAMBIÉN EN LA POSTERIOR ETAPA DE DISTANCIAMIENTO SOCIAL, PERMANECIÓ INTACTO EL PRINCIPIO MÁS ELEMENTAL DE NUESTRA ACTIVIDAD: LA CONTINUIDAD DE UN SERVICIO SEGURO Y DE CALIDAD”

“Claramente todo esto forma parte de una decisión pensada para el largo plazo. Los cambios que se dieron con el inicio de la cuarentena y el trabajo remoto, no fueron otra cosa que un adelanto en el tiempo de lo que iba a darse en los próximos 5 años.”

“Para nosotros invertir en la reorganización de nuestras comunicaciones no fue algo pensado para zafar un momento muy particular, para pasar los meses de encierro, sino que todas han sido decisiones estratégicas pensadas para hacer frente a un nuevo paradigma empresarial que ha llegado para quedarse y que conlleva una forma di-

ferente de contacto con los distintos públicos”, dice Néstor Orlando, Gerente Comercial de Servicio Satelital.

Servicio Satelital es una empresa socialmente responsable comprometida con el país, la región y su gente, y basa sus esfuerzos en la educación, la cultura y el bienestar. Todo esto también es parte de la comunicación ya que visibilizar y conectar escuelas en parajes remotos alejados de todo, como dar a conocer los proyectos de distintos artistas o las actividades que se realizan internamente es parte del compromiso asumido.

“Organizar nuestra imagen y nuestras comunicaciones ha sido una tarea que comenzamos a realizar el año pasado y que continuaremos realizando como parte de nuestros objetivos estratégicos a mediano y largo plazo ya que con esto podremos seguir contando lo que hacemos, cómo lo hacemos y sobre todo en quien pensamos cuando trabajamos, las personas”, dice Florencia Gómez Palma, responsable de Marketing y RSE de Servicio Satelital

“La forma en que trabajamos durante el último año y medio nos han llevado a rediseñar nuestro modelo de trabajo. Entendimos que el

trabajo remoto es una modalidad que adoptamos por las circunstancias, pero que decidimos integrar de forma definitiva”, agrega Gómez Palma.

Hoy la empresa combina el trabajo remoto con el presencial y por ello, como parte de todos estos cambios hace apenas un mes, mudaron su oficina central a Parque Patricios, en el Distrito Tecnológico de la Ciudad de Buenos Aires. La misma cuenta con un diseño innovador y versátil que combina la productividad con la distensión, el trabajo presencial y el remoto. Con escritorios móviles, boxes para videoconferencias individuales y grupales, espacio para reuniones, descanso y esparcimiento, esta oficina es una puesta en escena de los valores que esta empresa comunica a su público interno y a sus públicos externos cada vez que las circunstancias se lo permiten.

Todo ha sido pensado para poder estar cerca. El uso intensivo de las videollamadas individuales o grupales es algo que llegó para quedarse y es por eso que se diseñaron los espacios pensando en acercar a las personas, a quienes conforman el equipo de Servicio Satelital, a sus clientes, proveedores, distribuidores y accionistas. ■

TGN y el desafío de mantenerse cerca en aislamiento

Muchos cambios llegaron para quedarse y entre todos iremos buscando acomodarnos en ese nuevo escenario que sigue en construcción.

POR CLAUDIO MORENO, JEFE DE RSE DE TGN

Durante el último año y medio organizaciones públicas, privadas y del tercer sector, hemos tomado medidas para adaptarnos a un período de excepción que se prolongó mucho más allá de lo esperado.

Contribuir a mantener el control sanitario, sostener las operaciones y brindar respuesta a los damnificados, son aspectos que configuran un desafío de triple impacto para las organizaciones que atinan a torcerle el brazo a la emergencia mitigando los efectos de la pandemia. Un gran desafío también para TGN, que opera y mantiene más de diez mil kilómetros de gasoductos (propios y de terceros) a lo largo de quince provincias.

Las escuelas y las instituciones del sistema educativo ocupan un rol muy relevante en el entramado de relaciones que la empresa mantiene con las comunidades vecinas. Estaba claro que el aislamiento y la incertidumbre exigían de nuevas formas de relacionamiento social mediante la utilización de las tecnologías y los canales virtuales disponibles. Equipos multidisciplinarios integrados por personas de distintas áreas especializadas de la empresa, conjuntamente con organi-



zaciones de la sociedad civil diseñaron e implementaron programas virtuales.

Se echó mano a todos los recursos tecnológicos disponibles: páginas web, sistemas de videoconferencia, mensajes de telefonía móvil y compras virtuales. Se creó una página web para dar soporte a los contenidos y se recurrió a las redes sociales para fortalecer la agenda y los propósitos de relacionamiento. Esta estrategia comunicacional funcionó gracias a la vasta

red de relaciones que TGN construyó a lo largo de los años de trabajo territorial. Sin esos cimientos hubiese sido muy difícil avanzar.

En mayo de 2020, se lanzó la página www.educacionenmovimiento.com.ar; clave para alcanzar el doble propósito de brindar apoyo a los docentes y mantener la vigencia de los planes de prevención que TGN venía desarrollando con las escuelas vecinas. Videos, textos y juegos se pusieron a disposición para que los do-

centes puedan compartirlos con sus estudiantes como material didáctico de apoyo para sus clases virtuales. También se lanzó un concurso de dibujo del que participaron estudiantes, pertenecientes a 21 escuelas de 7 provincias.

La experiencia arrojó muy buenos resultados, las acciones preventivas relacionadas con la operación se mantuvieron vigentes. En 2021 se renovó la totalidad del contenido y se lanzó un programa de producción de cortos au-

diovisuales con el fin de concientizar sobre la prevención de daños destinado a jóvenes de escuelas secundarias.

El programa “Cadena de Valor”, de desarrollo de proveedores locales, que impulsa emprendimientos locales, se llevó a cabo mediante la utilización de videoconferencias y totalmente a distancia. En su edición 2020 participaron proveedores de las provincias de Salta, Tucumán, Catamarca, Mendoza, San Luis, Chaco y Santa Fe. Pasaron por el programa 129 emprendedores, muchos de ellos forman parte de la oferta de servicios locales en las provincias donde opera TGN.

Para que los niños continúen con su proceso de aprendizaje, durante este año los voluntarios de TGN produjeron audio libros con

el objetivo de acercar a los niños a la lectura de manera divertida, desde cualquier dispositivo. Los libros están disponibles de manera gratuita en <https://desafio.leer.org/>.

ATENDER LA EMERGENCIA SOCIO SANITARIA

La situación de emergencia presentó dos pilares claves, uno sanitario y otro social. TGN implementó acciones orientadas a contribuir con la mitigación de ambas dimensiones. Tales iniciativas se desarrollaron desde una mirada integral, de servicio y de cooperación entre empresas, cámaras empresariales, organizaciones de la sociedad civil, Estados y personas. Se llevaron a cabo donaciones a los programas SeamosUno, gestionado por Cáritas y Argentina

Nos Necesita, gestionado por Cruz Roja Argentina. Asimismo, se contribuyó con el fortalecimiento de instituciones radicadas en localidades cercanas a las instalaciones de TGN.

A partir del dictado de medidas de Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio (ASPO), se modificaron los procesos internos, se implementó el trabajo a distancia y se pusieron en práctica medidas de higiene y seguridad destinadas a preservar la salud de los colaboradores, contribuir con la salud pública y garantizar el servicio público de transporte de gas.

El programa de voluntariado corporativo “RONDA” ocupó un lugar clave. Más de 100 voluntarios se sumaron para identificar y brindar apoyo en situacio-

nes puntuales vinculadas a la emergencia. Se intensificó el trabajo en red con otras organizaciones multisectoriales y empresariales para el tratamiento de temas de corto y de largo plazo.

¿Y AHORA?

La pandemia sigue siendo un gran desafío para todos. Su fuerte impacto en la vida de las personas nos ha obligado a todos a reaccionar y a seguir adaptándonos a una velocidad impensada en tiempos de “normalidad”. Muchos cambios llegaron para quedarse y entre todos iremos buscando acomodarnos en ese nuevo escenario que sigue en construcción. La tecnología, la creatividad y el compromiso nos han hecho crear soluciones para, vaya paradoja.... estar cerca en el aislamiento. ■



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



ESAB

Una mirada optimista con mayor innovación y flexibilidad

Sin dudas muchos negocios han migrado 100% al mundo digital. Sin embargo, muchos otros han decidido complementar sus estrategias habituales con estrategias virtuales que les permitan potenciar la exposición, la imagen de marca y las ventas. Lograr coherencia entre ambas es un desafío que debemos tomar: el futuro llegó y es digital.

POR JOHANNA DE LUCA, MARKETING COMMUNICATIONS COORDINATOR - ARGENTINA & BRAZIL EN ESAB



Mientras vivimos un presente que día a día nos sorprende, y tomamos nuevos desafíos en un futuro aún incierto, me permito mirar al pasado por unos instantes y observar la rapidez con la que las nuevas tecnologías y maneras de comunicar fueron tomando forma y espacio en los últimos años, y sobretodo, meses. Como si ya estuviese escrito en la historia, los acontecimientos recientes no han hecho más que acelerar y profundizar un proceso que era inevitable: la comunicación digital llegó para quedarse.

En este contexto, el papel protagonista lo tuvieron las redes sociales, uno de los canales por excelencia para comunicarse con los seguidores afines a las marcas. Es así que durante el pe-

ríodo más estricto de confinamiento, fuimos testigos de innumerables “Instagram lives” y del crecimiento exponencial de plataformas como TikTok. Conocer las tendencias del mercado y estar abiertos a las nuevas oportunidades, nos permitió desde ESAB, trabajar en Equipo para detectar esos insights, entender lo que los soldados necesitaban y ofrecerles contenido de valor a través de estos nuevos formatos. Nuestros Instagram Lives con invitados diversos y la apertura de nuestra cuenta regional de TikTok eran tan solo el comienzo...

No podemos dejar de lado el rol de las capacitaciones online dentro de este nuevo contexto: aprovechar el tiempo en casa para aprender era solo el inicio de un nuevo modelo de

entrenamiento virtual que ya es tendencia en todo el mundo. Desde ESAB nos propusimos continuar con nuestra misión de formar a recursos humanos dentro del sector de la Soldadura y el Corte, brindando más de 50 webinars gratuitos y abiertos, junto con nuestros Institutos propios y nuestros especialistas de toda América del Sur. Transmitir conocimiento de alto valor técnico y disponibilizar nuestros recursos a todos los soldados latinoamericanos fue el eje para acompañarlos durante ese período.

Otra herramienta que supo ganarse aún más su lugar fueron los boletines digitales o newsletters. En este sentido, no puedo dejar de mencionar la importancia que el Inbound Marketing trajo para dar luz verde a un switch mental

en términos de comunicación: el cliente es el centro y es él quien decide qué y cuándo debe recibir las novedades de una marca en su e-mail. Desde ESAB hoy trabajamos fuertemente en la creación de contenidos de valor 100% definidos en base a las necesidades reales de cada tipo de soldador. Entender qué quieren, qué piensan y qué sienten, es clave para hacerles llegar la información que necesitan, en el momento en que la necesitan.

Por otra parte, el auge de las aplicaciones digitales no es una novedad. Sin embargo, ellas cumplieron un rol fundamental durante el confinamiento: situaciones como pedir comida o realizar video llamadas con familiares, dejan en evidencia que estas herramientas se tornaron aún más parte de nuestro día a día. Estar atentos a estas tendencias, nos permitió lanzar en abril de 2020 una segunda versión de "ESAB Solutions": la primera aplicación digital completamente gratis para Soldadura y Corte. A través de ella, el soldador puede calcular la cantidad de consumibles que necesitará para su proyecto, además de conocer las soluciones más adecuadas para sus desafíos y encontrar al Distribuidor Oficial más cercano para adquirir los productos. Hoy más de 114 mil soldadores de toda Sudamérica ya la están utilizando en su día a día.

¿Complemento o sustitución? Sin dudas muchos negocios han migrado 100% al mundo digital. Sin embargo, muchos otros han decidido complementar sus estrategias habituales con estrategias virtuales que les permitan potenciar la exposición, la imagen de marca y las ventas. Lograr coherencia entre ambas es un desafío que debemos tomar: el futuro llegó y es digital.

Frente a este contexto, y teniendo en cuenta que todas las marcas interactuamos con personas desde siempre y para siempre, el lado humano de las marcas es, ahora, también digital. Sin importar el producto o servicio ofrecido, generar un vínculo genuino con los clientes es fundamental para mantener la confianza y crear relaciones de fidelidad a largo plazo. Esta concepción a nivel mindset implica fuertemente trasladar al mundo digi-

tal la esencia de la marca, escuchar al usuario y crear experiencias positivas memorables.

Mientras reflexiono sobre el pasado, presente y futuro de la comunicación, levanto la vista para releer el título de esta columna de opinión y me pregunto: ¿somos capaces de comprender que este nuevo paradigma ya existía y quizás no éramos del

todo conscientes? El mundo digital cambia de manera constante y rápida. Me gusta pensar que acompañar ese ritmo sin resistencias y mirar con ojos optimistas al futuro nos permitirá, desde la innovación y la flexibilidad, estar cada día más cerca de nuestros clientes y fortalecernos aún más como marca líder en el mercado de la Soldadura y el Corte. ■

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

METROGAS

Nuevos escenarios, nuevas formas de comunicarnos

Para MetroGAS la premisa de garantizar un servicio confiable, seguro y de calidad fue el hilo conductor que dirigió todas sus acciones.



La pandemia presentó un escenario desconocido, atípico y dinámico. En esta incertidumbre que atravesó a todos los aspectos de la vida, las empresas tuvieron que adaptarse y dar respuesta a los múltiples desafíos que se presentaron y presentarán. Particularmente, para MetroGAS la premisa de garantizar un servicio confiable, seguro y de calidad fue el hilo conductor que dirigió todas sus acciones.

Para los clientes, se amplió la capacidad de gestionar trámites desde la Oficina Virtual, se mantuvo la línea telefónica de atención y WhatsApp - trasladando el equipamiento y los recursos al personal para que puedan tomar llamados desde sus casas- además de contar con la página de Facebook como un medio más de comunicación. Así se logró mantener



una comunicación fluida y efectiva frente a las nuevas demandas del contexto.

En cuanto al personal de la empresa, se trabajó fuertemente en aplicar y adaptar las instalaciones al protocolo dispuesto por las autoridades nacionales y se dio lugar a un Comité de Crisis – integrado por la alta dirección, Salud Ocupacional y Seguridad, Higiene y Medio Ambiente- donde se evaluaron de forma constante el cuadro de situación y las

medidas a aplicar.

Al mismo tiempo, se ampliaron los esquemas pre-establecidos de teletrabajo, se habilitó una línea de contención psicológica anónima y gratuita, se reforzó la comunicación interna por medio de mails, la red social propia, cartelera y otros soportes, para transmitir mensajes claves de cuidado y prevención. Se conformó un registro de viajes realizados y vacunas aplicadas, se divulgaron recomenda-

ciones a personas dentro de los grupos de riesgo, se dispuso la cuarentena del personal que estuvo en el exterior y se redefinió el esquema de limpieza en sedes corporativas, operativas y oficinas comerciales para multiplicar la frecuencia de las tareas de higiene en espacios comunes.

La capacidad de liderazgo y de comunicar en forma clara, fortaleció los vínculos y afianzó la confianza de todos los que componen la red de MetroGAS. El objetivo fue claro: por un lado, acompañar con recursos humanos, técnicos y sanitarios, a las personas que hacen posible el funcionamiento operativo, administrativo y comercial de la empresa, por otro, seguir brindando, a los más de 2.500.000 clientes residenciales, comercios e industrias, un servicio seguro, confiable y calidad. ■

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

ATLAS COPCO ARGENTINA

“Nuestra filosofía es ver a la crisis como una oportunidad”

Innovación tecnológica, trabajo en equipo, concientización y motivación, los pilares de la empresa en el contexto de pandemia.

La cuarta revolución industrial, el cambio climático y la pandemia de COVID-19 pusieron de manifiesto la necesidad de cooperación entre la industria y el conocimiento frente a un contexto de medidas extraordinarias sanitarias, como el aislamiento obligatorio.

Atlas Copco Argentina afrontó el desafío manteniendo la comunicación con sus colaboradores y la industria a través de innovadoras tecnologías.

Si bien la modalidad de trabajo remoto estaba vigente en la compañía desde 2018, el distanciamiento obligatorio dictado como medida de prevención nos llevó a acelerar el proceso interno de transformación digital con el uso de herramientas de colaboración alojadas en la nube.

Orientamos nuestros esfuerzos a mantener alto el espíritu de los equipos, promover la unidad y la motivación en la organización, programando desayunos, charlas diarias y reuniones informativas, entre otros recursos. La pandemia también demandó una fuerte, continua concientización para evitar la propagación del virus, con un mayor foco en el cuidado de los equipos que asisten a las

POR PABLO ADANIYA, GERENTE GENERAL COMPRESSOR TECHNIQUE DE ATLAS COPCO ARGENTINA



industrias esenciales.

En este sentido, nuestra casa matriz lanzó una iniciativa llamada “The Better Way” destinada a ayudar a todos los colaboradores a prestar atención a su bienestar, incorporar hábitos saludables, y a divertirse también en el camino. Fue un desafío de 30 días para preservar nuestra salud física, mental y emocional.

Por otra parte, esta modalidad nos permitió impulsar el e-learning con nuestra amplia biblioteca de contenidos y alcanzar un récord histórico de ho-

ras de capacitación.

Para acompañar a la industria nacional pusimos en marcha demostraciones y webinars orientados a compartir conocimientos asociados a la industria 4.0, como el uso de herramientas de monitoreo remoto de compresores y herramientas, para garantizar la continuidad de las operaciones y los procesos productivos.

En este sentido, una de las iniciativas de entrenamientos por rubro y temática que lanzamos por el término de 45 días, 80 webinars a los que llamamos “Yo me

quedo en casa”, nos sorprendió con el alto grado de participación e interacción.

Nuestras innovaciones en conectividad, controladores y herramientas inteligentes han sido claves para operar y monitorear los equipos desde cualquier dispositivo de manera remota. Además, ampliamos el servicio de diagnóstico a industrias esenciales, anticipándonos a mantenimientos programados que evitaron paradas innecesarias.

El acceso a estas tecnologías dio tranquilidad y, al mismo tiempo ayudó a reducir costos, bajar emisiones de CO2 y mantener la producción en marcha.

Nuestra filosofía es ver a la crisis como una oportunidad para mantener nuestra presencia e impulsar aún más la interacción digital. Vemos la necesidad de volver a una interacción más física. Seguiremos invirtiendo enfocados en la sustentabilidad, tanto en soluciones digitales como así también en proyectos estratégicos de I+D.

De esta manera, nuestras ideas industriales seguirán empoderando a nuestros clientes para crecer e impulsar el desarrollo de la sociedad. Así es como creamos un mañana mejor. ■

NUEVAS DESIGNACIONES EN ATLAS COPCO ARGENTINA



ESTEBAN VESSURI



EVER BADARIOTTI



JUAN MANGINI



LUCAS DARDANO



PABLO HERRERA

En lo que va del año, Atlas Copco Argentina realizó una serie de nombramientos en distintas áreas, reforzando algunas de sus divisiones. En septiembre de 2021 designó a Lucas Dardano como Gerente de Línea de Negocio para la división General Industry del área de negocio Industrial Technique.

Dardano desempeña como Gerente de Línea de Negocio para Chicago Pneumatic, una marca del Grupo Atlas Copco. Lucas se unió a Atlas Copco en 2009 como Jefe de Marketing y Ventas Sudamérica para Chicago Pneumatic. En 2015 asumió como Gerente de Línea de Negocio Sudamérica para dicha marca.

En agosto Pablo Herrera fue nombrado Asesor Técnico Comercial para la división Industrial Air del área de negocio Compressor Technique. Pablo se unió a Atlas Copco en 2014 como Técnico de Servicio para la división Compressor Technique Service, y desde entonces ha demostrado profesionalismo y un fuerte compromiso con la compañía.

Por otra parte, Industrial Technique nombró a Juan Mangini como Gerente de Desarrollo de Nuevos Negocios. En su nueva función, Juan es responsable por las divisiones IAS (Industrial Adhesives Solutions), SAS (Service Adhesives Solutions), y MVS (Machine Vision Solutions).

En junio de 2021 se unió a la empresa Esteban Vessuri como 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.

También en mayo de este año, la empresa había nombrado a Ever Badariotti Gerente de Producto para la división Industrial Air del área de ne-

gocio Compressor Technique.

Ever se unió a la compañía en 2013 como Asesor Comercial de Servicios para la división Compressor Technique Service y en 2018 asumió la posición de Asesor Técnico Comercial para la División Industrial Air, mostrando una gran pasión y profesionalismo en su trabajo. Desde entonces se convirtió en un pilar importante, generando grandes ideas para el éxito del equipo.

Con estas designaciones Atlas Copco Argentina reafirma el objetivo del Grupo de promover la movilidad interna y alienta a sus colaboradores a conducir su propio desarrollo profesional con el asesoramiento y apoyo de sus líderes. ■



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



BRINGS AUSTRAL

Aprendizaje y sustentabilidad



Consideramos que una de las ventajas comparativas para poder atravesar la pandemia y adaptarnos, fue que nuestros equipos son maduros y formados.

POR ALEJANDRO DEVEREUX, OIL & GAS MANAGER AT AMI - BRINGS AUSTRAL

Actualmente estamos viviendo lo que se presenta como el inicio del fin de la pandemia. La apertura de los países del hemisferio norte luego de la segunda y tercera ola, junto a la variante Delta del Virus Covid-19 seguida de las recientes medidas tomadas localmente, presuponen el inicio de la “vuelta a la normalidad”. Tendremos que vivir los próximos meses o año para verificar el desarrollo de los hechos.

Parece que todo hubiera ocurrido mucho tiempo atrás en el pasado, pero el 20 de marzo del 2020 fue solamente dieciocho meses atrás. En nuestra empresa – AMI – miembro de Ultramar, logramos adelantarnos a ese 20 de marzo. Como muchas otras

organizaciones, creamos un comité de crisis en febrero del 2020. Ante los hechos globales que se sucedían aceleradamente y una semana antes del 20/03, logramos comenzar a trabajar desde nuestras casas. Comentar que el resultado fue satisfactorio hoy es fácil, la preparación y el desarrollo de los acontecimientos no lo fue.

Nuestro departamento de TI que incluye el Dpto de HSEQ, todo lo que respecta a procesos, procedimientos, certificaciones de normas y organización de nuestras oficinas, desarrolló los primeros protocolos Covid-19 en Marzo 2020, procuró y organizó el hardware necesario, así como el Software – una de las plataformas de telecomunicaciones - para que cada colaborador tenga los elementos necesarios para

desarrollar sus tareas desde su casa.

Es así que a mediados de Marzo de 2020 comenzamos a comunicarnos y continuar nuestra relación con clientes de forma virtual.

Aclaro que nuestros servicios, al ser ligados al comercio exterior, fueron definidos como esenciales desde el primer DNU; agenciamiento marítimo, freight forwarding, operaciones con terminales portuarias, depósitos, crew manning, que requieren presencialidad. Nuestros colaboradores llevaron a cabo dichos servicios con estrictos protocolos y “nuevas formas de hacer las cosas”.

En lo que respecta a operaciones, fuimos precursores en desarrollar protocolos para trabajar en puertos, terminales y depósitos, realizar cam-

bios de tripulaciones, movimiento de personas, recepción y envío de extranjeros desde y hacia el exterior. Todo fue un trabajo muy arduo y complejo de equipos multidisciplinares conformados por nuestra empresa, nuestros clientes, entidades gubernamentales - como Subsecretarías de Puertos y Vías Navegables, Dpto de Migraciones, Puertos, etc - y sindicatos. Estos procesos terminaron de adecuarse a mediados de Julio del 2020.

La gestión de back office y operaciones si debió llevarse a cabo de forma virtual, y requirió la adaptación de lo presencial y el papel a lo virtual. Un desafío que logramos sortear en forma exitosa fue la incorporación de nuevos colaboradores. Se generó un proceso de aprendizaje incorporándose capacitación y adaptación a la cultura. Esto nos deja en una posición muy fuerte ante la cultura y formas de trabajo de nuevas generaciones.

Las actividades comerciales y de relacionamiento con clientes, tanto a nivel local como en el extranjero, continuaron de forma virtual, encontrando un alineamiento global de las organizaciones y las personas a las plataformas de videoconferencia. No obstante, percibimos la diferencia, que aún se ve en la imposibilidad de viajar, las cancelaciones de ferias que generaban y generan un ámbito de sociabilización colectiva, que no puede igualarse virtualmente. En ese sentido, considero que hemos perdido conectividad con muchos amigos y colegas de la industria. Un desafío para los tiempos venideros es recuperar esta conexión.

Hemos comenzado el regreso a la oficina con protocolo y burbujas de forma similar a colegios u otras organizaciones, porque el mantenimiento de la cultura de la organización lo requiere. Consideramos que una de las ventajas comparativas para poder atravesar la pandemia y adaptarnos, fue que nuestros equipos son maduros y formados. Ha comenzado la apertura y la actividad social nuevamente, aunque ciertos formatos desarrollados en la pandemia perduraran.

Nuestros equipos se renovarán, ingresarán jóvenes y la comunicación y

transmisión de cultura organizacional será crítica para continuar los cambios paradigmáticos. Nosotros estamos desarrollando cultura de sustentabilidad, con la seguridad de las personas, sus familias, el entorno laboral, la relación con los grupos de interés y comunidades, la ética como estandarte de operaciones y el cuidado del planeta, como pilares, así como acciones

concretas tendientes a la reducción de emisión de CO₂ y el desarrollo de proyectos que generen valor dentro de las comunidades, el concepto de “shared value”.

Comenzamos a viajar a las zonas de operaciones, a reunirnos, y a perder el miedo a relacionarnos personalmente y continuar creciendo y generando una nueva realidad. ■

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

EQA

Comunicar con energía hacia el futuro

La pandemia de Covid-19 ha ocasionado muchos efectos negativos, basta contar el número de víctimas fatales y de personas con secuelas que han sobrevivido a esta tragedia para tener una idea de la magnitud del desastre sanitario que afecta a la humanidad. Pero si a esto le agregamos las consecuencias económicas y sociales que se generaron a partir de la gran cantidad de puestos de trabajo perdidos, como consecuencia del cierre de aquellas empresas que no han podido adaptarse a los cambios generados en la pandemia, el fenómeno adquiere proporciones de catástrofe.

Sin embargo, la pandemia también ha tenido consecuencias positivas: la simplificación de trámites, la aceleración en los procesos de digitalización de gestiones y procesos de comunicación, la mayor accesibilidad a canales de comunicación digitales, entre otros.

El nuevo contexto económico y social generado desde comienzos del año pasado, a partir del avance de la pandemia de Covid-19, tanto a nivel nacional como mundial, llevó a las organizaciones a reinventarse, reestructurarse y readaptarse continuamente. Uno de los aspectos más complejos, ante la generalización del home-office, fue mantener una comunicación fluida y clara con clientes y público en general.

Desde EQA centramos nuestros esfuerzos en man-



tener, en todo momento, un vínculo cercano y confiable con nuestro público. Para lograr este objetivo, y convencidos que en muchos aspectos la virtualidad ha llegado para quedarse, hemos enfocado las acciones hacia el desarrollo de nuestros canales de comunicación digitales, aumentando nuestra presencia en aquellos existentes y desarrollando otros nuevos.

A mediados del año pasados desarrollamos una plataforma educativa propia, que nos permite dictar cursos y capacitaciones a la comunidad industrial sobre distintas temáticas, algunas afines a nuestros productos y otras de interés general. Contar con esta herramienta hizo posible ofrecer siete ediciones de capacitación, cada una de ellas, compuesta por tres cursos. De estas ediciones, tres se dictaron durante el 2020 y las cuatro restantes, se están completando durante este 2021. El desarrollo de la plataforma pudo ser alcanzado satisfactoriamente gracias al esfuerzo de nuestro plantel de colaboradores y nos ha permitido

conservar una comunicación fluida y un crecimiento constante del vínculo con nuestro público, ya que permite ofrecer las capacitaciones independientemente de la ubicación física del participante. Esto último, acompaña la tendencia de lograr una educación sin límites geográficos, que permita expandir conocimientos a nivel global.

Sumado a las capacitaciones online, en EQA trabajamos durante el 2020 y el 2021 por una mayor presencia en Redes Sociales. En relación a esto, creamos y lanzamos nuestro canal de YouTube, en el cual trabajaremos arduamente durante lo que queda del 2021, y a lo largo del 2022, con el objetivo de llegar a clientes, y potenciales clientes, con una herramienta a la medida de sus necesidades. Por otro lado, acrecentamos nuestra presencia en Google, a través de campañas específicas, y en LinkedIn, abarcando mayor variedad de temáticas y aumentando la cantidad de publicaciones.

Asimismo, inauguraremos antes de fin de año un nuevo canal de comunicación desde nuestra página web: quiénes

nos visiten podrán comunicarse vía chat a través de WhatsApp Web con los principales sectores de la empresa, para encaminar las solicitudes y gestiones con mayor agilidad.

Respecto a la comunicación interna, la herramienta más importante utilizada fue WhatsApp, esto nos permitió sostener una comunicación eficaz y frecuente, sobre todo con los colaboradores de planta, logística y maestranza, que habitualmente no disponen de una computadora en sus puestos de trabajo. Este canal de comunicación resultó fundamental, no sólo para enviar novedades y protocolos respecto al Covid-19, sino también para mantener un vínculo cercano con nuestros colaboradores, lo cual caracteriza a EQA.

Confiamos que todo el esfuerzo realizado, facilitará un mayor nivel de satisfacción en la respuesta a nuestro público, para que la experiencia EQA sea satisfactoria y plena de energía hacia el futuro. ■

POR EL EQUIPO DE MARKETING DE EQA
CONTACTO: MKT@EQA.COM.AR



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.

GENNEIA

“La buena comunicación nace de una escucha activa”

Las antiguas estrategias no se pueden adaptar en esta “nueva normalidad” y administrar la prepotencia de esta realidad fue necesario para deconstruirnos y comenzar a construir un futuro diferente.

POR GUSTAVO CASTAGNINO, DIRECTOR DE ASUNTOS CORPORATIVOS Y SUSTENTABILIDAD DE GENNEIA

Es innegable señalar que la pandemia, y el posterior aislamiento social preventivo y obligatorio, trajeron consigo la necesidad de rediseñar procesos, además de colocarnos en un escenario donde tuvimos la obligación de cuestionar las viejas estructuras y cambiar el paradigma de la comunicación. Los distintos públicos hoy son más sensibles a la información que reciben y con total seguridad podemos decir que este panorama cambió la modalidad de emitir mensajes.

Como empresa, nos vimos interpelados y tuvimos que repasar nuestros esquemas y planes de acción tanto con nuestros colaboradores como con las comunidades que nos rodean. Las antiguas estrategias no se pueden adaptar en esta “nueva normalidad” y administrar la prepotencia de esta realidad fue necesario para deconstruirnos y comenzar a construir un futuro diferente.

Es momento, entonces, de preguntarnos ¿Por qué es fundamental cambiar el paradigma de comunicación y adaptarnos a nuevos de-



safíos? Porque no podemos pensar en estrategias a corto plazo si esta coyuntura evidenció que la vida cotidiana de los distintos grupos sociales se modificó sustancialmente. La sociedad ha demostrado cambios en sus modos de vivir a raíz de este contexto y si los públicos se transforman, las comunica-

ciones deben ir alineadas a esos cambios. Lo que antes funcionaba hoy no se puede aplicar de la misma manera. Es por esto que hemos detectado que debemos ser más empáticos y compañeros puertas adentro de la organización y ser más responsables en nuestros procesos, porque es la clave para

comenzar a acomodarnos a esta nueva realidad y poder construir un trabajo adaptativo, evolutivo, más conectado con los seres humanos y los negocios, que integren nuestros valores personales.

Con esta nueva e incipiente normalidad, hemos visto la importancia de revalorizar la comunicación 360, estra-



tegia que en este momento resulta de suma utilidad para establecer un diálogo permanente hacia el interior de las organizaciones tendiendo puentes entre los integrantes de nuestros equipos, ya su vez, con nuestras distintas comunidades. En este punto, podemos identificar un factor importante: la escucha activa. Ya no se trata solo de emitir mensajes como lo hacíamos anteriormente, sino de acercarnos de forma sostenida a cada uno de nuestros colaboradores y a la comunidad para que dentro de este contexto adverso podamos ponernos a disposición y ser un punto de apoyo. Un pilar más.

En esta línea entonces, resultó imprescindible adaptar nuevos esquemas de co-

municación puertas adentro y también hacia afuera, involucrando a nuestros colaboradores y nuestras comunidades. Cuando comenzó el aislamiento social, preventivo y obligatorio fue necesario crear un entorno que ayude a nuestro capital humano a transitar y adaptarse a las nuevas formas de trabajar. Antes de la pandemia veníamos con una experiencia en trabajo presencial acotado otorgando las herramientas tecnológicas apropiadas para que nuestros colaboradores puedan desempeñar sus actividades de la mejor manera. Sin embargo, al comenzar home office de manera obligada por el contexto, hemos visto imprescindible desa-

rollar espacios para poder hacer un seguimiento individual lo que nos dio las pautas necesarias para entender que la comunicación es uno de los instrumentos de liderazgo más importantes que las empresas tienen. Dejar mensajes claros, acorde a las situaciones que se presentan, es clave para lograr transmitir tranquilidad tanto en cualquier situación de crisis como en situaciones normales.

Del mismo modo sucede con nuestras comunidades donde hemos visto que el “decir” se convirtió en “hacer”. La buena comunicación nace de una escucha activa y acercarnos a nuestra gente con el propósito de entablar un espacio de intercambio, entender necesidades y responder a

ellas, permitió responder a las inquietudes actuando de manera inmediata para ayudar; sobre todo, en este contexto donde las dificultades para ciertos grupos impactaron fuertemente. Nos hemos vuelto más sensibles y proactivos en este concepto, y sin duda este fue el aprendizaje mejor recibido a partir de esta pandemia porque de este modo podemos comunicar nuestro ADN colaborativo de la manera correcta.

Sin lugar a dudas, la pandemia vino a sacudir viejas estructuras pero también nos ha dejado determinados aprendizajes que llegaron para quedarse. Debemos ser flexibles para adaptarnos, sólo hay que repensar, ponernos en marcha y comenzar la acción. ■

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.R.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.

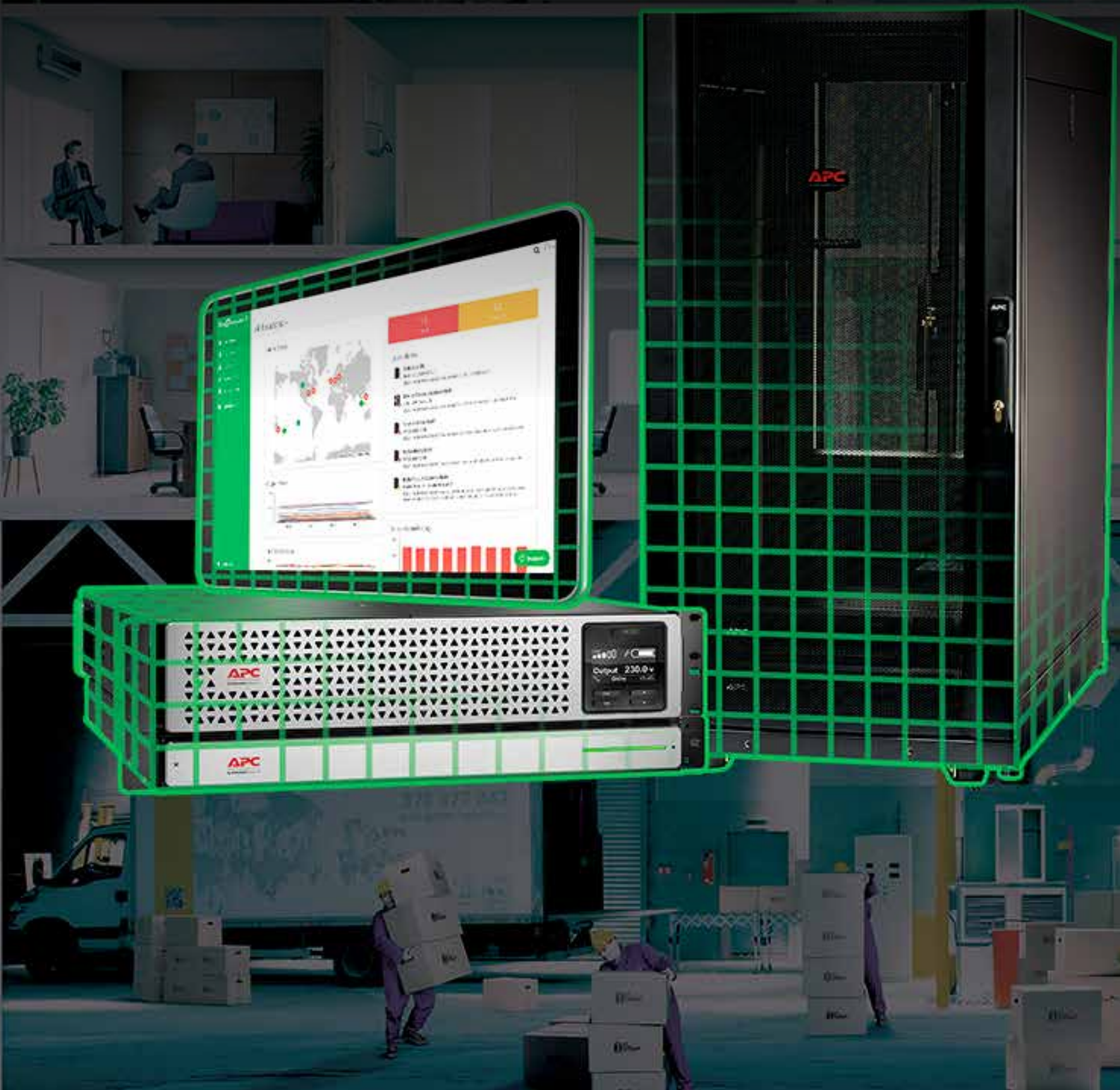
FA.E.N.I. Federación Argentina de Expendedores de Nafta del Interior - Santa Fe

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

“En Schneider Electric creemos que la solución es un mundo más digital”

La agilidad, la adaptación al cambio y la capacidad de recuperación de las empresas ha sido puesta a prueba en los últimos años.



Eventos adversos como la pandemia global, los desastres climáticos y el quinto aniversario del Acuerdo de París, reforzaron la urgencia de actuar y nos ha obligado a repensar cómo trabajamos, vivimos y aprendemos: nuestro hogar se ha convertido en un aula, una oficina, un centro de entretenimiento.

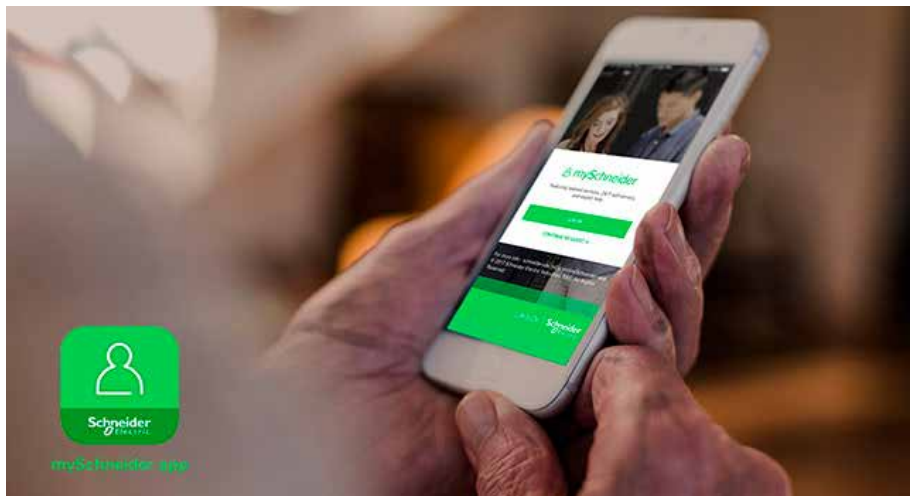
Según la reciente encuesta global de McKinsey & Company, algunas organizaciones están respondiendo a esta aceleración con una veloz estrategia de digitalización a implementar en períodos de entre 3 y 4 años.

Para la consultora, las empresas actuaron de 20 a 25 veces más rápido de lo esperado. Los empresarios encuestados concuerdan con este dato y agregan que sus empresas se digitalizaron 40 veces más rápido de lo que creían posible, antes de la pandemia.

Es por eso que, hoy más que nunca, el acceso a la energía es crucial y, como resultado, nuestro consumo electrónico se disparó. Paralelamente, el cambio climático es el mayor desafío de nuestra generación y tenemos que ser 4 veces más eficientes en la gestión de energía y multiplicar x6 el uso de fuentes renovables.

En Schneider Electric creemos que la solución es un mundo más digital, y por eso lideramos esa transformación desde hace años. No solo somos pioneros en digitalización, transformación de energía y procesos, sino que también fuimos de las primeras empresas en implementar el teletrabajo y los eventos corporativos virtuales con una clara apuesta por los modelos híbridos que combinan el trabajo remoto con las jornadas en contacto directo. Y es que la inteligencia colectiva, la innovación y el compromiso se ven altamente favorecidos cuando encuentras el equilibrio entre estos dos modelos.

El e-commerce también se vio impulsado por la digitalización, producto de la pandemia. Con la nueva normalidad, las ventas digitales crecieron en un 124% según el último reporte oficial de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico. Tanto los usuarios como las empresas aceleraron sus pro-



cesos de adopción y desarrollo de los canales digitales respectivamente.

Ahora bien, nuestra demanda de energía se aceleró y es probable que, los próximos años, experimentemos una sensación de cambio continuo y de necesidad de adaptación. En Schneider Electric llevamos años colaborando con los procesos de digitalización de empresas en todo el mundo y comprendemos perfectamente los retos y las oportunidades que deben abordarse. Con nuestros productos somos capaces de solucionar cualquier problema que se presente.

Ejemplo de ello son nuestros sistemas de alimentación ininterrumpida inteligentes (UPS), capaces de proteger cualquier infraestructura conectada y garantizar la continuidad de la enseñanza ofreciendo energía de respaldo inmediata. También, hay un principio fundamental para la digitalización: un ecosistema seguro.

Por eso creamos los EcoStruxure™ Micro Data Centers, sistemas pre-integrados que ofrecen conectividad de alto rendimiento y almacenamiento

seguro de datos, minimizando el riesgo de error humano. O nuestro software de gestión EcoStruxure™ IT, que evita tiempos de parada y fallos importantes gracias a conocimientos basados en datos y actualizaciones en tiempo real sobre el estado y la salud de un sistema. En conjunto, y gracias a nuestra experiencia en Edge Computing, este tipo de soluciones dotan de resiliencia, seguridad y eficiencia a todo el sistema.

En Schneider, estamos en el epicentro de esta transformación, proporcionando lo último en soluciones digitales de gestión y automatización de la energía, haciendo que la acción climática sea parte integral de nuestra estrategia comercial y abrazando la descarbonización como una oportunidad en lugar de un conjunto de desafíos.

Si nuestra visión es unir el progreso y la sostenibilidad para todos, una gran parte de la respuesta radica en el poder de la digitalización. Reinventemos juntos un futuro más inteligente y ecológico. ■

YPF y la recuperación del valor para la generación de energía



Desde la llegada de Pablo González a la presidencia en febrero de 2021, ya desde la asunción de Sergio Affronti en 2020, YPF se enfocó en la recuperación del valor para la generación de energía, despejando su futuro financiero con una renegociación exitosa de su deuda, anunciando nuevas inversiones y maximizando su eficiencia.

Todo esto con una marcada política de cercanía con los distintos públicos, interno y externo, en un contexto altamente competitivo, caracterizado por los cambios en los hábitos de consumo, movilidad, nuevas tendencias en el mundo del retail, así como también la digitalización y la búsqueda de agilidad a la hora de brindar servicios.

YPF es una empresa que tiene una presencia muy relevante por el impacto de su actividad en las provincias y un arraigo en los argentinos y las argentinas, en sus cotidianidad, en su historia.

Los soportes tradicionales y las vías directas de comunicación -como las redes sociales, aplicación y mensajería- fueron fundamentales para volcar el material audiovisual de calidad, donde los protagonistas son siempre quienes

realmente hacen esta empresa día a día.

Y aunque siempre estará presente YPF en el nicho de medios de energía o en las secciones de los medios con cobertura en temas económicos y del sector, el objetivo es que los mensajes lleguen a la gente. En este sentido, es central para la empresa que exista una relación y experiencia del cliente con los negocios y los ejecutivos de la empresa, para profundizar este camino.

Así, mientras en el inicio de la pandemia y durante el 2020 el foco del equipo de comunicación estuvo en contener y cuidar al público interno y en utilizar la llegada masiva para comunicar y resaltar los aspectos de cuidado sanitario, concientizar e informar; durante este año, el esfuerzo está puesto en brindar previsibilidad, informar beneficios y en realizar acciones de cercanía.

En este sentido, el trabajo llevado adelante en conjunto con los gobiernos locales y provinciales, promoviendo la mano de obra local, el desarrollo de proveedores en cada comunidad y el fuerte trabajo territorial llevado adelante desde la Fundación YPF en plano educativo y social.

Puertas adentro de la compañía, fue comunicando las medidas de cuidado y seguridad para poder avanzar en el camino de transición hacia los nuevos esquemas de trabajo híbrido, siempre prestando atención a los indicadores de salud, los protocolos y siguiendo los estándares de eficiencia, promoviendo la flexibilidad y corresponsabilidad.

Desde el punto de vista de brindar previsibilidad y asumiendo el impacto que YPF tiene en la micro y macro economía, se fijó una estrategia de un anuncio de un aumento del 15% de los combustibles en tres tramos -en los meses de marzo, abril y junio-, con el compromiso de sostener ese valor por el resto del año y achicando la brecha de precio entre las provincias y CABA.

El eje de la comunicación de este aumento, estuvo puesto en que significaban una recomposición de los valores tras el congelamiento de precios durante el 2020 y que éstos permitirían financiar, entre otras fuentes, el ambicioso plan de inversiones de 2.700 millones de dólares para este año.

FUENTE: COMUNICACIÓN Y PRENSA DE YPF



Atlas Copco



4.0



Conectados para crear juntos un mañana mejor

Nuestro compromiso con la industria nacional, nuestros empleados y otros grupos de interés claves, superó el desafío que nos planteó la pandemia.

La interacción fue indispensable para mantenernos unidos y la tecnología fue la clave para encontrar las soluciones necesarias.

#JuntosSomosMásFuertes



BERTOTTO BOGLIONE

Pros y contras del teletrabajo en el sector: cómo afecta a la relación con los clientes

La empleabilidad desde casa sirvió para apuntar de otro modo hacia los objetivos, sin tantas restricciones horarias. Pero la falta de interacción entre áreas y el vínculo con los usuarios son los principales problemas de esta modalidad.

Desde marzo de 2020, las empresas se vieron obligadas a cambiar su metodología de trabajo para seguir funcionando. Sabido es que se puso en marcha el teletrabajo, aunque con algunos puntos ventajosos y otros no tanto.

Respecto a ello, Martín Benedetti, Encargado de Oil&Gas en BertottoBogllione, explicó por qué pudieron adaptarse rápidamente: “Nuestro sector, el de la comercialización, no se vio muy afectado por el home office, ya que seguimos en contacto permanente con nuestros clientes. Si bien los horarios se flexibilizaron, la atención no tuvo un impacto negativo, dado que desde antes de la pandemia, nuestros canales de comunicación ya estaban abiertos desde diferentes vías”.

La combinación entre virtualidad y presencialidad funcionó. Se llevó a cabo sin perder productividad. Eso sí, demandó una mayor inversión de tiempo, se está en todo momento conectado y gestionando. Las organizaciones van rumbo a un sistema híbrido porque dio sus resultados. Una de las diferencias más marcadas se vio en los viajes desde el interior hacia Buenos Aires, que antes de la pandemia eran muy frecuentes e impostergables. Ahora, fueron reemplazados por videollamadas, siempre y cuando la reunión no sea de gran tenor.

Pero claro que la distancia trae consigo la falta de contacto. “Es cierto que se pierde la interacción entre otras áreas de la empresa para tratar cuestiones internas y solucionar inconvenientes. Y eso por videollamada se hace un poco más engorroso. Si bien es un beneficio estar conectado desde casa, trabajar con ropa cómoda y manejar mejor los tiempos, también es cierto que se pierde dinamismo a la hora de solucionar cuestiones entre diferentes miembros del equipo o entre distintas áreas”, afirmó Benedetti.

“Una de las incógnitas acerca de cómo funcionaría el teletrabajo radicaba en la productividad. Allí, hubo conformidad en la compañía. La productividad no se vio afectada, siempre estuvo en los niveles normales. Además, el personal del equipo prefiere un sistema mixto, medido por resultados, ya que se puede desenvolver con mayores libertades, pero sin perder de vista las metas”

Una de las incógnitas acerca de cómo funcionaría el teletrabajo radicaba en la productividad. Allí, hubo conformidad en la compañía. La productividad no

se vio afectada, siempre estuvo en los niveles normales. Además, el personal del equipo prefiere un sistema mixto, medido por resultados, ya que se puede desenvolver con mayores libertades, pero sin perder de vista las metas.

En el listado de pros y contras, el Encargado de Oil&Gas de BertottoBogllione fue preciso: “Como una nueva forma laboral, el teletrabajo tiene varios aspectos positivos. Por ejemplo, no se trabaja por horarios, sino por objetivos y eso le da más libertad y comodidad al empleado. Sin embargo, esto no reemplaza el vínculo que se genera con nuestros clientes en una reunión presencial. En esos casos, carecemos de la relación interpersonal, lo que consideramos muy importante”.

BertottoBogllione pudo mantener a su staff completo, a pesar de la situación pandémica. No hubo despidos ni suspensiones. Los salarios del área comercial se pudieron mantener y, durante algunos meses, fue útil la ayuda del Estado, aunque la mayor parte de los pagos salió de recursos genuinos de la empresa. El Estado hizo su aporte para que el personal no perdiera poder adquisitivo; económicamente, el equipo no sufrió la situación sanitaria.

Con más de 73 años de trayectoria y excelencia, BertottoBogllione demuestra su compromiso en varias aristas. Desde la prevención para el cuidado de la salud de la ciudadanía y de sus empleados, hasta de sus clientes, para quienes desarrolló modalidades con el objetivo de sostener el alto nivel de atención, aún a distancia. ■

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.

TRANSPORTADORA GAS DEL SUR

Desafío cumplido

TGS brinda energía a más de 6,2 millones de familias y a miles de industrias y pequeñas y medianas empresas. A raíz del COVID-19, la empresa debió adaptar sus procesos, para trabajar con mayor eficacia, siguiendo los máximos protocolos de seguridad para cumplir con los objetivos propuestos.



La empresa TGS presentó su último Reporte de Sostenibilidad donde se detalla su compromiso con el desarrollo sustentable y el desempeño económico, social y ambiental.

En la carta de presentación, el director de la compañía transportista de gas, Oscar Sardi, aseguró que “a raíz de la pandemia por COVID-19, en el 2020 se desató un contexto de incertidumbre que conjugó una crisis sanitaria, social y económica sin precedentes en el mundo y en nuestro país. En este escenario, enfrentamos el desafío de continuar con la prestación de un servicio esencial, comprometidos con la seguridad, el cuidado del ambiente y la salud. Podemos concluir que logramos cumplir con los

elevados estándares de calidad y eficiencia a los que hemos adherido y con cada una de las disposiciones sanitarias adoptadas por las autoridades nacionales, provinciales y municipales”.

Con respecto a la gestión de las operaciones, Sardi sostuvo que “el desempeño del segmento de transporte de gas natural estuvo marcado por la falta de actualización de tarifas. No obstante, continuamos transportando de forma confiable y segura más del 60% del gas consumido en la Argentina y nuestro sistema troncal de gasoductos respondió en forma satisfactoria a las exigencias de la demanda”.

Otro de los desafíos alcanzados fue la gestión operativa/comercial realizada en el negocio de Procesamiento

de Gas desarrollado en el Complejo Gral. Cerri, donde gracias a los protocolos de prevención implementados, y coordinación eficiente de los diferentes procesos que interactúan con este negocio, logramos alcanzar un nivel de producción de líquidos de gas natural récord histórico de 1.167.643 toneladas año.

Por otra parte, la empresa continuó con el firme compromiso de ser el principal midstreamer en el desarrollo de la formación hidrocarbúrica de Vaca Muerta.

“Alcanzamos el funcionamiento pleno de los gasoductos y la planta de acondicionamiento en Trayén, proyecto que requirió una inversión de USD 260 millones en 2018. Como todos los años, mantuvimos nuestra responsabilidad con

el cuidado de la salud, seguridad y el ambiente y nos ocupamos de que se extendiera a lo largo de nuestra cadena de valor. Por eso, capacitamos a todos nuestros proveedores y contratistas en el cumplimiento de nuestros estándares. Hemos reforzado nuestro compromiso con la comunidad, a través de la donación al Ministerio de Salud de la Nación de 68 millones de pesos en insumos y equipos médicos, destinados a hospitales públicos de todo el país. El contexto de la emergencia sanitaria nos impulsó a acelerar la transformación digital que veníamos llevando a cabo. El camino recorrido nos permitió adaptarnos rápidamente al nuevo entorno. Así, desarrollamos e implementamos mecanismos de digitalización y optimización de tareas de obras y mantenimiento, así como herramientas para que nuestros colaboradores pudieran trabajar desde sus domicilios. Quiero destacar nuevamente el compromiso de las 1.099 personas que conforman TGS que trabajaron de forma remota y/o presencial en las instalaciones, respetando los protocolos implementados, lo que nos permitió asumir con altura el desafío de la pandemia y cumplir con los objetivos planteados para el año 2020”, aseguró Sardi. ■



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

“En shale deberíamos imitar el modelo de Texas”

ANÍBAL MELLANO, DIRECTOR DEL INSTITUTO DEL GAS Y DEL PETRÓLEO DE LA UBA

EN DIÁLOGO CON PE, ANÍBAL MELLANO, DIRECTOR DEL INSTITUTO DEL GAS Y DEL PETRÓLEO DE LA UBA, HABLÓ SOBRE LA PECULIARIDAD DE LA CIUDAD DE TEXAS EN MATERIA DE SHALE, DONDE EL ESTADO JUEGA UN ROL ACTIVO PARA EVITAR LA CARTELIZACIÓN DEL MERCADO PETROLERO. “ES UN MODELO CON INTERVENCIÓN ESTATAL PARA PROMOCIONAR LA EXPLOTACIÓN POR PARTE DE PYMES”, AFIRMÓ.



¿Qué se entiende hoy por transición energética?

Existen múltiples miradas y hasta prejuicios al respecto.

Fríamente, a modo enciclopédico, podríamos definirla como el pasaje entre dos o más fuentes de energía, la salida de una fuente, el desarrollo de nuevas tecnologías de generación, la reducción o eliminación de los efectos contaminantes de una fuente. En definitiva, no existe una transición energética sino varias, dependiendo del rumbo de partida y las perspectivas científicas, tecnológicas, ideológicas y económicas. O sea, desde una visión geopolítica.

En 1913, Churchill era primer ministro británico. Desde su visión, la era del carbón era todo. Hasta que unos cañonazos desde barco militar alemán, movido por motores a base de hidrocarburos, lo descolocó. En 1914, podemos decir, para Gran Bretaña comenzó la transición energética entre el carbón y los hidrocarburos como fluido motor. Si bien nadie duda en afirmar que hace más de 100 años que vivimos en la era de la energía basada en hidrocarburos, sólo una minoría es consciente que el carbón sigue aportando casi el 40% de la electricidad del planeta. En la década del 80 del siglo XX, la compañía Shell determinó que pasaba a ser Shell Energy. El debate por la contaminación GEI (gases de efecto invernadero) todavía no estaba en el centro. Pero sí conceptos como PeakOil y nuevas fuentes más eficientes. Y, fundamentalmente, los hidrocarburos son recursos no renovables. O sea, que se agotan. Mientras crecía el consumo mundial, más se acortaría la existencia de recursos. Pero Shell quería anticiparse para no terminar como Churchill en 1913.

Por eso estamos en medio de una transición energética: porque los GEI instalaron una alarma; porque hay tecnologías cada vez más económicas y menos contaminantes (el debate acerca de si son “limpias” lo dejamos para otro momento); porque hay potencias económicas que carecen de suficientes hidrocarburos, y les conviene apurar



SOLUCIONES PARA TUBERÍAS

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



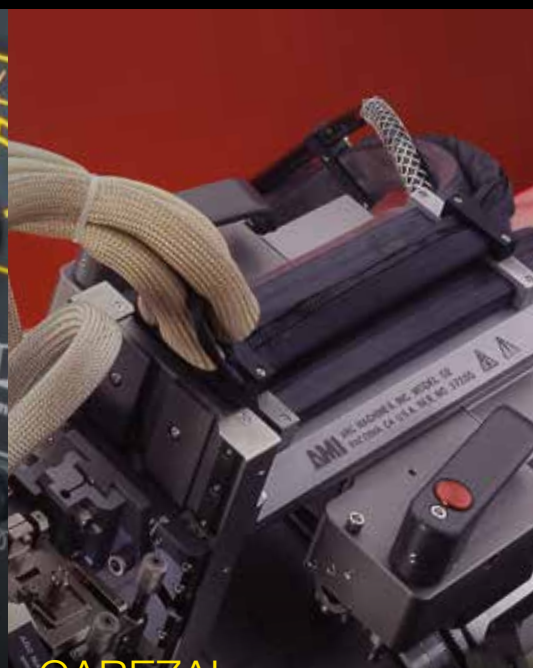
ELECTRODOS PIPEWELD PLUS

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.



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

El gas, más limpio y más barato que los líquidos, puede sustituir al carbón. La propuesta alemana para 2040, sustituye parte del carbón con gas, y aún usa más 10% de carbón para electricidad.

Si no queremos arrepentirnos tarde, debemos estudiar seriamente todo el ciclo de las llamadas “energías renovables”. Todo, significa wellto Wheel más la disposición final. O sea, desde el recurso mineral-vegetal-animal pasando por la fabricación, el consumo y el descarte/reciclado de los desechos. ¿Cuánta energía se requiere para fabricar, cuánta para distribuir y cuánta para reciclar? ¿Cuántos minerales, suelos, agua, aire, se requieren para todo el ciclo de vida? Y, lo que es más importante: ¿qué acceso tienen la mayoría de los habitantes del mundo?

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

Digamos No Convencionales en Argentina: al ritmo actual se está extrayendo el 2% anual (*). Si se llega a extraer lo que sugiere el Plan Gas, llegaríamos a cerca del 3% anual.

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

No sé si podemos hablar de modelo único en EEUU, pero parece interesante mirar a Texas. Es el octavo PBI mundial (o por ahí cerca). Un Estado con costumbres y leyes que se podrían asimilar con derecha clásica e histórica de EEUU. Ese Estado tiene una peculiaridad: no hay grandes jugadores con mucho poder. Verás que grandes compañías no llegan a superar el 3%. Que el mayor productor de petróleo o de gas no llega, en cada caso, al 10%. Si sumas los 10 primeros en gas o en petróleo, no suman el 35% de la producción total. Los 32 primeros de cada rama promedian 2% cada uno y se reparten en forma bastante uniforme.

¿De qué sirve mostrar esto? Es el resultado del papel activo del Estado para que

desarrollos tecnológicos para formas alternativas de generación eléctrica. La propia Shell, a partir de aquella década del 80, viene investigando acerca de las nuevas tecnologías para generación y almacenamiento de energía. Para Shell, la transición energética comenzó hace casi 40 años.

En dos años la transición energética, política y culturalmente se instaló en

la cabeza de mucha gente. Ya no tiene vuelta atrás. Pero, como pasa aún hoy con el carbón, nadie puede decir cómo ni cuánto tiempo llevará realmente. Por ejemplo, ¿qué pasaría si logramos tecnologías que absorban progresivamente el carbono atmosférico?, ¿o al menos que el recuperen el que generamos a diario con los vehículos?

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

no se cartelicen ni concentren las tenencias. Hay un fuerte seguimiento sobre los más pequeños. En las sucesivas crisis de precios, el Estado (a través del Departamento de Defensa) ha intervenido con precios sostenidos con “nombre y apellido”. No era para todos, sino para los más pequeños y mostrando los libros.

¿Es posible mantener ese modelo con los no convencionales (shale y tight)?

Por lo visto sí. En ese caso la política parece más bien nacional. Llamativamente, o no, las cuencas shale y tight poseen abundante y muy detallada información para quien quiera invertir. Cosa que no ocurre con los convencionales. Por otra parte hubo una decidida intervención estatal, a través de fondos militares. También la promoción para que las bolsas (incluyendo Wall Street) indujeran a los pequeños ahorristas a invertir en las explotaciones no convencionales. ¿Cuántos de miles de millones de dólares apalancar, “a fondo perdido”, la primera década de experimentación a gran escala? Se concentró el desarrollo tecnológico en la perforación y en la fractura hidráulica. Mientras se atomizaba la explotación. Con aquellas, hay inclusive resguardos de know how por parte del Estado, como si fueran conocimientos militares estratégicos. La explotación no tiene mucho know how, por lo tanto ahí el Estado dejó al mercado.

Volvamos a Texas. En definitiva es un modelo con intervención estatal para promoción de la explotación por parte de pymes.

Como contrapartida, siendo la Argentina una producción siempre inferior a la tejana, practica una política de concesiones y promociones, opuesta a la de Texas. Veamos. En primer lugar el modelo Argentina en toda la explotación de hidrocarburos es bipolar. Por un lado, un puñado de grandes empresas nacionales o sucursales de multinacionales concentran más del 90% de la producción y mucho más del 90% de las reservas. Por el otro, decenas de pequeños productores, en general parados sobre reservas escasas. Sobre ellos, un sistema legal que no sabe cómo discriminar positivamente esa segmentación ni para qué lado



debe empujar qué. El sistema termina estancándose entre majors que tienden a actuar como monopolios de captura de renta extraordinaria, y pequeños casi a la deriva.

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

Subsidiar el desarrollo de la exploración y la explotación de hidrocarburos es muy raro en todo el mundo. Cuando una cuenca funciona, la explotación sigue siendo uno de los mejores negocios del mundo. El mejor ejemplo es la cuenca del Golfo San Jorge. Yacimientos como Cerro Dragón o Manantiales Behr, varias veces sentenciados y que siguen rindiendo buenos frutos.

El shale y tight son distintos. La única explotación a gran escala son las de EEUU. Eso permite, para una explotación de alta inversión inicial y tiempos de repago más prolongados a lo habitual, contar con mejores análisis de costos y riesgos asociados a la explotación.

Por eso en EEUU, aunque se pretendió esconderlo, la intervención del Estado fue fundamental. Con dinero “militar” y con ayuda involuntaria por parte de cientos de miles de pequeños “inversores”. Algún se sabrá si fueron cientos de miles de millones de dólares de inversión sin retorno. Todo esto para llegar a la deseada primer meseta de costos y riesgos.

Si un país como Argentina subsidiara

debería poner algunas condiciones que impacten sobre su soberanía tecnológica e industrial. La primera, los norteamericanos la vigilan con las leyes de seguridad, militares. La segunda tiene la base del primer parque industrial mundial aplicado a la industria petrolera (**).

¿Cómo atraer a decenas de Pymes que hoy están fuera del negocio del shale?

Con información basada en buenos datos. Como en EEUU, en Canadá y en Australia. La información geológica y de costos básicos, es el primer punto de partida para que el sector pyme pueda evaluar. Sabe que los más pequeños van a ser cuidados: infraestructura de transporte vial y fluidos producidos. Estamos discutiendo si el Estado debería hacer el tren para el transporte de arena y gasoducto a Bahía Blanca. Podríamos discutir la construcción de ductos para transporte de producción y plantas de tratamiento de gas que cobren sólo por procesar. Después de todo, hay varios cientos de pymes que podrían analizar la obtención del propio gas, para emplearlo en su industria instalada lejos de Vaca Muerta. ■

NOTAS:

(*) SEGÚN YPF Y VARIAS FUENTES MÁS, VACA MUERTA CUENTA HOY CON UNA RESERVA DE GAS EXTRAÍBLE POR VALOR 872 MIL MILLONES DE SM3 (EN UNIDADES INGLESAS = 308 TCF)
(**) EL PRIMERO HISTÓRICAMENTE Y, PROBABLEMENTE, AÚN EL PRIMERO EN PRODUCCIÓN.

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



CUIDADO AMBIENTAL SOBRE RUEDAS



CIQYP Y CATAMP TRABAJAN EN CONJUNTO PARA EL TRANSPORTE SEGURO DE CARGA EN LA INDUSTRIA QUÍMICA Y PETROQUÍMICA

La Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP®) y la Cámara Argentina de Transporte Automotor de Mercancías y Residuos Peligrosos (CATAMP) están llevando adelante un plan de trabajo en conjunto mediante actividades públicas, con el objetivo de difundir el Programa de Cuidado Responsable del Medio Ambiente® (PCRMA®) y el trabajo mancomunado respecto el transporte de carga de mercancías peligrosas y las buenas prácticas para llevar a cabo en esta área.

Con respecto al Programa de Cuidado Responsable del Medio Ambiente (PCRMA®) de la CIQyP®, el Ing. Rolando García Valverde, líder de Desarrollo Sustentable y Medio Ambiente de dicha entidad, destaca que “es una herra-

mienta internacional de cumplimiento local de mejora continua y prevención de riesgos para la industria y el transporte de carga. El PCRMA® es un programa de buenas prácticas de carácter voluntario cuyo objetivo es impulsar siempre la mejora continua, la excelencia en la interacción con el medio ambiente, la salud, la higiene y, obviamente, maximizar el rendimiento de la seguridad en lo que respecta a toda la cadena de valor del sector. El PCRMA® inculca una cultura de preparación en nuestras empresas que mejoró su posición para responder ante cualquier tipo de crisis, incluyendo el COVID -19”.

En Argentina, el Programa de la CIQyP® comienza a utilizarse en el año 1992, y, dado un buen trabajo de coordinación con la CATAMP, en el año 1996, el sector transportista de mercancías peligrosas lo adopta como una acción responsable de cuidado del medio ambiente y de la salud, porque, claramente, producir un producto o una sustancia química, así como transportarla, tiene un riesgo; es así que el Programa, a lo largo del tiempo, fue sumando a los transportistas y, en el año 2000 también incluyó a los tratadores de residuos químicos.

Con respecto a las actividades conjuntas con la CIQyP®, el Crio. Gral. R. Héctor Omar Rago, asesor en gestión de riesgos de la CATAMP, señala que En el caso de los transportistas, nosotros acompañamos esta actividad porque consideramos que es parte del desarrollo empresario del sector. Específicamente, el Programa de Cuidado Responsable del Medio Ambiente® está destinado a mejorar la calidad del proceso en el manejo de todos los productos químicos. La idea es, de alguna manera, junto a la CIQyP®, empezar a estudiar el proceso, documentar sus actividades y tener indicadores que nos permitan tomar decisiones para mejorar el estándar de trabajo, y la calidad de nuestro servicio”.

Desde la CATAMP también detallan que la incorporación de los principios y compromisos del PCRMA® tiene un beneficio de importancia como ser la rebaja de costos, dado que lo que se invierte en el mismo, se ahorra en gastos imprevistos porque las empresas del sector están más preparadas para evitar colapsos y funcionar normalmente; de alguna manera se acercan al cumplimiento real de las normas e, inclusive superan el cumplimiento de estas.■



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



“La sustentabilidad en la cadena de valor del procesamiento del gas”



POR GILDA YEZZE,
GERENTE DE RECURSOS HUMANOS Y RELACIONES INSTITUCIONALES DE COMPAÑÍA MEGA

La pandemia nos trajo adaptaciones inesperadas en el ámbito laboral con objetivos primordiales, tanto del cuidado y la preservación de la salud de los colaboradores, como de la garantía de la prestación de servicios esenciales, lo cual sin duda resultó mucho más desafiante en el rubro energético por constituir un pilar estratégico para la subsistencia y el desarrollo de las poblaciones e industrias.

Frente a este panorama, las áreas de recursos humanos rápidamente tuvimos que adaptarnos asumiendo nuestro rol estratégico alineado a las demandas del negocio y el contexto.

En el caso de Compañía Mega estamos comprometidos con la calidad, la seguridad, el medio ambiente y la sustentabilidad. A través de nuestro sistema de gestión integramos en un mismo proceso la separación, transporte y frac-

cionamiento de los componentes líquidos del gas natural.

Así es como, gracias a las características propias de la calidad de los procesos internos y de la gestión tecnológica, pudimos responder favorablemente y con agilidad al contexto adverso e incierto que nos tocó atravesar, lo cual marcó un nuevo estándar por ejemplo, en nuestro proceso de transformación digital.

Mantener el ciclo de producción en etapas de alta complejidad con compromisos de abastecimiento interno y exportaciones en condiciones de seguridad, es también una forma de demostrar cómo se robustece el pilar de la sustentabilidad, dado que ésta es inherente a la propia actividad.

El management de la compañía se encuentra fuertemente comprometido con los principios éticos: respeto, integridad, transparencia y seguridad;

promoviendo la mejora continua y la gestión sustentable del negocio con foco en la calidad, la eficiencia energética y el respeto por el medio ambiente, junto a la seguridad y la salud de nuestros colaboradores, que son pilares fundamentales para el desempeño sostenible del negocio y de las relaciones con los clientes y con los distintos grupos de interés.

Bajo una mirada integral y moderna, la sustentabilidad también nos plantea abordar soluciones para la experiencia laboral, acompañando al desarrollo y crecimiento de las capacidades de las personas. Con esta filosofía de trabajo, la compañía viene trabajando desde hace unos años en un proceso de transformación digital que acompaña el proceso de gestión de las distintas áreas y negocios. En el caso del área de RRHH logramos optimizar los procesos al implementar SAP SuccessFactors ya que nos permite tener una plataforma unificada mejorando los procesos que engloban todas las actividades del área.

En el marco de esta implementación fuimos la primera empresa en Argentina que combinó la plataforma de capacitación LinkedInLearning con SAP SuccessFactors, lo cual posibilitó un portfolio de más 14 mil cursos de capacitación on line para nuestros colaboradores, facilitando una mejor experiencia de aprendizaje y permitiéndonos como compañía seguir fomentando el desarrollo de carrera de cada colaborador.

En forma complementaria, la compañía también continuó fortaleciendo sus vínculos con la comunidad a la que pertenecemos porque consideramos que es esencial pensar en el futuro y en las próximas generaciones.

El apoyo y acompañamiento en la educación es un pilar estratégico en nuestra organización. Por este motivo, seguimos avanzando e impulsando el desarrollo ciudadano a través de las becas de estudio. Este año lanzamos la edición n° 18 del Programa de Becas “Aprendiendo a Crecer” que acompaña a estudiantes secundarios de Ingeniero White – Bahía Blanca para poder cursar sus estudios universitarios en algunas de las dos universidades de la zona, UNS y la UTN. ■

OIL & GAS
SUMMIT

VACA MUERTA, UNA OPORTUNIDAD DE DESARROLLAR EL GAS COMO ENERGÍA LIMPIA

Javier Martínez Álvarez, presidente de Tenaris para Cono Sur, participó del Forbes Energy Oil & Gas Summit, donde hizo hincapié en las oportunidades que presenta el yacimiento no convencional neuquino para la transición energética, estabilidad macroeconómica y creación de empleo de calidad.

En un mundo que se encamina hacia una transición energética, el gas “es el gran aliado de las energías renovables por sus menores emisiones y posibilidad de ser producido en forma competitiva”, afirmó Javier Martínez Álvarez, presidente de Tenaris para Cono Sur, durante el Forbes Energy Summit 2021. El ejecutivo volvió a ponderar de esta manera lo que representa Vaca Muerta para Argentina y ahondó en la oportunidad de desarrollar el recurso con una perspectiva exportadora.

Martínez Álvarez, que compartió panel con Sean Rooney (presidente de Shell Argentina), Gustavo Astie (vicepresidente de Upstream Convencional de YPF) y fue liderado por la periodista Laura Mafud, consideró im-

prescindible para este crecimiento un escenario con “estabilidad de las reglas de juego” e instó a que se hagan todos los esfuerzos para que el proyecto de Ley de Hidrocarburos que se presentó en el Congreso tenga “un impacto contundente” en el mercado. “La verdadera utilización de Vaca Muerta será cuando se desarrolle con una perspectiva exportadora al mundo. Y para lograrlo necesitamos previsibilidad”, subrayó.

A continuación, destacó el rol de Vaca Muerta en el desarrollo del país y en la generación de empleo de calidad. “El proyecto que Tecpetrol hizo en Fortín de Piedra empleó a 1.000 PyMEs. Y los ductos que se están construyendo para sacar la producción de Neuquén al centro

y zonas costeras del país le está dando trabajo a nuestra planta de tubos con costura en Valentín Alsina”.

Martínez Álvarez luego procedió: “El peak oil se va a registrar en cinco o diez años. Allí aparecerá con más fuerza la oportunidad de desarrollar el gas como una energía limpia que tiene un gran espacio de recorrido para colaborar con el cambio climático, desplazando el consumo de carbón. El gas puede ser el gran aliado de las energías renovables por sus menores emisiones y posibilidad de ser producido en forma competitiva”, manifestó el presidente de Tenaris para Cono Sur, que compartió asimismo las propias iniciativas de Tenaris para avanzar hacia la neutralidad de carbono.

“Pasamos un 2020 durísi-

mo, pero Tenaris se está recuperando muy fuertemente, de la mano del crecimiento de la actividad en el exterior y en el mercado argentino. En el país los rigs (equipos de perforación) habían caído a cero en algún momento del año pasado y hoy se están recuperando con una mayor productividad que durante la prepandemia”, expresó Martínez Álvarez frente a la pregunta del nivel de actividad de la compañía.

“Veo un consenso sobre la necesidad de apostar y enfocarse en Vaca Muerta. Estamos viendo una continua recuperación para el año que viene y somos optimistas, la inversión que hemos realizado -adquisición de equipos de fractura en Neuquén- lo demuestra”, finalizó el Presidente de Tenaris para Cono Sur. ■



POTENCIANDO LA CADENA PRODUCTIVA Y DE SERVICIOS DE VACA MUERTA

ARBOX, EL LUGAR INDICADO, EN EL ENTORNO IDEAL

Con un claro objetivo de abastecer de infraestructura a las pymes dentro de los Parques Industriales y Logísticos, ARbox construye comunidades. “Las empresas ya no estarán solas, y ARbox será su vehículo para evolucionar y pasar en este sentido, a un siguiente nivel”, aseguran Darío Ramborger, CEO de ARbox Desarrollos y Jorge Alonso, Gerente Comercial ARbox Neuquén.

¿Qué es un complejo ARbox?

ARbox, desarrolla complejos de naves premium desde 205 m², destinados a uso logístico, industrial, comercial, de servicios y/o depósito, con opción de materializar entrepisos y oficinas para adaptarse a la operación de cada usuario, con la infraestructura, servicios, y seguridad que garantizan no sólo los complejos en sí, sino que cada uno de ellos está emplazado en el lugar

indicado, puesto que los mismos radican dentro de diferentes parques industriales, con toda la infraestructura necesaria, inversión eficiente en servicios, y seguridad física e industrial que garantizan los Parques, indica Darío Ramborger, CEO de ARbox Desarrollos.

¿Qué destino específico tienen habitualmen-

te los módulos ARbox?

ARbox tiene múltiples destinos, entre ellos podemos encontrar pymes impulsadas por la explosión del e-commerce, empresas de logística, importadores, textiles, farmacéuticas, alimenticias, de servicios, con procesos de producción específicos, storage y algunos inversores que vieron la posibilidad de reemplazar su cartera residencial y/o comercial a un segmento que multiplica la renta, generando infraestructura para radicación de PyMEs, explica Jorge Alonso.

¿Cuál es el diferencial respecto de otros depósitos? ¿Cuál es la ventaja de estar dentro de uno de los complejos como es ARbox?

El mayor diferencial de nuestros complejos es la funcionalidad, dado que lo hemos pensado todo.

Se ha aplicado toda la tecnología y experiencia disponible para poner en valor naves de calidad Premium, y con un diseño muy bien logrado, siendo un producto icónico en Argentina.

ARbox Neuquén se localiza dentro de Río Neuquén Distrito Industrial, esto también es un factor distintivo, con ubicación inmejorable, sobre la “Ruta del Petróleo” que vincula la metrópolis de Neuquén con Añelo, epicentro hoy de la actividad del Oil and Gas de Vaca Muerta. Se ubica a solo 40 min de la capital provincial (25 km) y a 60 min de Añelo (78 km), lo cual lo convierte en un nodo logístico y operativo clave de la cuenca petrolera y productiva de Neuquén. Tendrá muro perimetral, único portal de acceso, sector de servicios y truck-center, seguridad las 24 hs y monitoreo con cámaras y barreras láser.

¿Qué otros complejos se están desarrollando actualmente?

Hemos lanzado los primeros en provincia de Bs. As., ARbox Cardales. en el P.I. Ruta 6, también ARbox Spegazzini en el nuevo Polo Ind. de Spegazzini y ARbox Ezeiza en el Polo Ind. de Ezeiza, todos en obra. Recientemente hemos lanzado la pre-venta de naves ARbox en el P.I.T.BA. en Bariloche, Pcia. de Río Negro, y ARbox Neuquén dentro de Río Neuquén Distrito Industrial.

Los usuarios de los módulos ARbox Neuquén, sólo deberán pensar cómo producir, almacenar, vender o potenciar su negocio, ya que la infraestructura, servicios y beneficios están todos pensados. ■

DATOS DE CONTACTO:
 ARBOX DESARROLLOS INDUSTRIALES SA
 NEUQUEN@ARBOXDESARROLLOS.COM
 +54 9 2994 15-1324
 WWW.ARBOXDESARROLLOS.COM
 INSTAGRAM: @ARBOX_DESARROLLOS



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.

Geopark, la prioridad en el desarrollo sostenible

EL REPORTE SPEED/ESG 2020 DE GEOPARK FUE ELABORADO POR TERCER AÑO CONSECUTIVO BAJO LOS LINEAMIENTOS DE GLOBAL REPORTING INITIATIVE (GRI).



GeoPark, compañía latinoamericana líder en exploración y producción de petróleo y gas con operaciones en Colombia, Ecuador, Chile, Brasil y Argentina, presentó su Reporte SPEED/ESG en el que detalla sus aportes y logros en 2020 para el desarrollo sostenible de las comunidades y los países en donde opera.

“Cuando fundamos GeoPark en 2002, nos propusimos construir una Compañía para el largo plazo, que fuera la líder independiente de exploración y producción de petróleo y gas en América Latina. También queríamos crear un tipo diferente de compañía, guiada por el compromiso con nuestros accionistas, colaboradores, comunidades y con el medioambiente, componentes que sabíamos eran esenciales para triunfar en el presente y asegurar nuestro futuro”, expresó el CEO de GeoPark, James F. Park.

El Reporte SPEED/ESG 2020 documenta los avances de GeoPark en

áreas críticas de la sostenibilidad como reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, gestión del recurso hídrico, preservación de la biodiversidad, cuidado de los empleados y las comunidades durante la emergencia del COVID-19, y responsabilidad en la cadena de valor.

LOS LOGROS DEL AÑO 2020 INCLUYEN:

- Reducción de emisiones de GEI: la intensidad de las emisiones derivadas de las operaciones en 2020 fue de 15,2 kg Co e por barril, lo que está 28,3% por debajo del promedio global de la industria.
- Fortalecimiento del gobierno corporativo: designación de dos nuevos miembros independientes en el Directorio, Sylvia Escovar y Somit Varma, en línea con las mejores prácticas de gobierno corporativo en Latinoamérica y en la industria.
- Mantenimiento de altos estándares

ambientales: renovación de la Certificación ISO 14001 del Sistema de Gestión Ambiental hasta el 2023. Cero multas o sanciones ambientales.

- Protección de la biodiversidad: participación en la iniciativa ‘Biodiversidad y Desarrollo por el Putumayo’, a través de la cual GeoPark suma esfuerzos con instituciones y otras empresas para la protección, restauración, conectividad ecosistémica y desarrollo sostenible de la región.

- Buena vecindad: apoyo a las comunidades y autoridades desde el inicio de la emergencia del COVID-19. Más de 58 mil vecinos fueron beneficiados con los aportes continuos que entregó GeoPark, los cuales incluyeron alimentos y suministros médicos.

- Aporte a las economías locales: aseguramiento de la sostenibilidad de la cadena de valor al adquirir bienes y servicios de proveedores locales por una suma de USD 64 millones.

- Líderes en equidad e inclusión: indicadores sobresalientes en equidad de género que se reportaron, por primera vez, siguiendo el marco de evaluación del Índice de Igualdad de Género de Bloomberg. Avance en el proceso de certificación de igualdad de género ‘Equipares’ con miras a recibir el Sello Plata en 2021.

- Salud y seguridad en tiempos de crisis: primera compañía en la industria global de hidrocarburos en recibir el sello de Seguridad de Bureau Veritas por su gestión de prevención del contagio del COVID-19.

- Mejores Métricas ESG: por segundo año consecutivo, clasificada como la Compañía listada en bolsa de su tamaño y sector, con mejores métricas ambientales, sociales y de gobierno corporativo en Latinoamérica.

El Reporte SPEED/ESG 2020 de GeoPark fue elaborado por tercer año consecutivo bajo los lineamientos de Global Reporting Initiative (GRI) e incorpora indicadores de la guía de reporte de sostenibilidad de la Asociación Mundial del Sector del Petróleo y el Gas para Promover el Desempeño Medioambiental y Social (IPIECA) y del Sustainability Accounting Standards Board (SASB). ■

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

DIVISIÓN MINERA



BATEAS



SEMIS PARA ÁCIDOS



ABASTECEDORES
MINEROS



REGADORES



LUBRICADORES



BERTOTTO BOGLIONE

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

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

www.bertotto-boglione.com

Agilidad y resiliencia, aliados de KPMG

EN UN AÑO MARCADO POR LA PANDEMIA MUNDIAL DEL COVID-19, KPMG ARGENTINA PRESENTÓ SU SEGUNDO REPORTE DE SOSTENIBILIDAD. OPINA NÉSTOR GARCÍA, PRESIDENTE Y CEO DE KPMG ARGENTINA.



KPMG Argentina presenta su segundo Reporte de Sostenibilidad correspondiente al ejercicio económico que comprende el período del 1 de octubre de 2019 al 30 de septiembre de 2020, elaborado de acuerdo a los Estándares del Global Reporting Initiative (GRI). El nuevo Reporte se enmarca en las políticas y acciones que realiza KPMG Internacional en función del compromiso asumido en 2004 con la agenda mundial de sostenibilidad del Pacto Global de las Naciones Unidas, implicando que el negocio se enfoque en seguir estándares relacionados con los derechos humanos. Este mismo compromiso

guía las acciones de la empresa en material laboral, social, medioambiental y demás aspectos que integran los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, de acuerdo con la Agenda 2030. Precisamente, en esta línea de acción KPMG se puso en funcionamiento el KPMG Impact para ayudar a los clientes a alcanzar sus propios ODS de la ONU. El nuevo Reporte de KPMG Argentina se desarrolla en cinco capítulos enmarcados en tres pilares fundamentales para la empresa: 1) Su gente, 2) Los clientes y 3) La comunidad.

Para Néstor García, Presidente y CEO de KPMG Argentina, el período que abarca el Reporte estuvo signado

fuertemente por el impacto que tuvo en el mundo y en el país el COVID-19. “La lección aprendida durante ese contexto incierto es que la agilidad y la resiliencia fueron y son nuestro mejor aliado. No quedan dudas de que para KPMG, en cuya estructura ya están integrados los conceptos de innovación y transformación, los procesos relacionados a la operatividad del día a día, que tuvieron que modificarse para seguir adelante en medio de la irrupción de las restricciones derivadas de la pandemia, no representaron una mayor dificultad gracias a las inversiones que venimos haciendo desde hace algunos años en materia de recursos y tecnología. Por el contrario, rápidamente nos adaptamos al esquema de trabajo 100 % virtual, acompañando a nuestros colaboradores y el cuidado de su salud durante este proceso nuevo, sin dejar de lado los objetivos del negocio. Esta experiencia no solo nos fortaleció internamente como equipo, sino que demostró una vez más el gran compromiso asumido por nuestro equipo”, afirma.

En el marco de la pandemia del COVID-19, KPMG participó de la iniciativa #SeamosUnouna acción coordinada por los ministerios de Acción Social de la Ciudad de Buenos Aires y de la Provincia de Buenos Aires cuyo objetivo fue ayudar a los sectores más vulnerables a través de la recaudación de fondos y la compra y distribución de alimentos y productos de higiene.

También con motivo de la pandemia se lanzó el programa virtual Conectados 2.0, espacio desarrollado para acompañar y apoyar a los empleados en todo el proceso de aislamiento preventivo y trabajo remoto.

Entre otras acciones desarrolladas entre 2019-2020 se destacan entre otras: Diversidad e Inclusión; Reasentamiento Barrio 31; Capacitación a través del KPMG Business School; Uso y ahorro de energía; y Alianzas estratégicas con líderes del mercado como Alibaba, Amazon Web Services, Google Cloud, IBM, Microsoft, Oracle, Salesforce, SAS, ServiceNow y Workday. ■

**Somos líderes en combustión y
válvulas reguladoras de gas**



 (011) 4481 9950  EQA S.A.I.C.
 eqa@eqa.com.ar  Rincón de la combustión

www.eqa.com.ar



Securitas Argentina, el objetivo es la excelencia

SECURITAS ARGENTINA PRESENTÓ SU NUEVO REPORTE DE SOSTENIBILIDAD. EL MISMO FUE ELABORADO BAJO LOS LINEAMIENTOS DEL GRI (GLOBAL REPORTING INITIATIVE) Y DE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE NACIONES UNIDAS (ODS).

PATRICIA SCLOCCO, DIRECTORA DE COMUNICACIÓN, ASUNTOS PÚBLICOS Y SOSTENIBILIDAD DE SECURITAS ARGENTINA



Con el enorme desafío planteado por la pandemia, y tras haber sido declarada actividad esencial a principios de marzo de 2020, Securitas Argentina se propuso como objetivo primordial asegurar la continuidad de sus servicios priorizando el cuidado de la salud de sus 11.616 colaboradores y sus familias. Asimismo, se convirtió en un aliado clave para la continuidad del ne-

gocio de sus clientes.

“Estar cerca de nuestros empleados y sus familias para minimizar riesgos de contagio frente al avance del Covid-19 fue, y sigue siendo, una de nuestras mayores preocupaciones. Nuestro equipo de Recursos Humanos y de Logística hizo un trabajo incansable a la hora de detectar posibles contagios y darle seguimiento a cada uno de los casos, trabajando codo a codo con la opera-

ción para asegurar la continuidad del servicio y los reemplazos de los 1.650 empleados con licencia por Covid-19”, enfatizó Alberto Pizzi, Presidente y CEO de Securitas Argentina.

Durante 2020, la compañía continuó brindando servicios de protección de alta calidad y de seguridad en las 24 provincias (donde cuenta con 22.999 alarmas monitoreadas y sirve a más de 760 clientes), contribuyendo a que sus clientes puedan anticipar sus riesgos y mantener el foco en el corazón de su negocio. Asimismo, toda la propuesta educativa del Instituto Securitas pasó a modalidad E-learning, alcanzando las 148.014 horas de capacitación.

“Durante el año pasado, a partir del camino recorrido de soluciones integrales de seguridad, logramos mantener vivo nuestro mantra: empleados comprometidos, clientes fidelizados y ganancias sustentables. Nos convertimos en el mejor aliado de nuestros clientes en un año que nos desafió a todos”, explicó Patricia Sclocco, Directora de Comunicación, Asuntos Públicos y Sostenibilidad de Securitas Argentina.

Otros aspectos relevantes que surgen del nuevo Reporte tienen que ver con su programa de mejora de procesos internos y el rediseño del área de Logística y Compras. Esto permitió la unificación de las compras a nivel nacional e, incluso, la implementación de una iniciativa de compra de combustible que permite tener trazabilidad en los consumos y en la cantidad de kilómetros recorridos a la hora de rendir cuentas de los impactos del uso de la flota propia.

Al final de la presentación, la cual se realizó desde el Experience Center de la compañía, Sclocco aseguró que la promesa como marca valiosa que los guía tiene que ver con “seguir capacitando a nuestros empleados para brindar servicios de excelencia a nuestros clientes; ser transparentes en la gestión ética de nuestros negocios y trabajar codo a codo con todos nuestros grupos de interés para hacer del mundo un lugar más seguro”. ■

Energía es crecimiento

Enfrentamos el futuro con la solidez de nuestra trayectoria.
Utilizamos tecnología de avanzada y constante innovación
para generar la energía que el país necesita.


ExxonMobil Exploration Argentina S.R.L.

ExxonMobil

La energía vive aquí™



www.exxonmobil.com/argentina

 facebook.com/ExxonMobilAr

 twitter.com/ExxonMobilAr

DAPSA invierte U\$S 5 millones en Dock Sud



DAPSA – Destilería Argentina de Petróleo SA –, perteneciente al holding argentino Sociedad Comercial del Plata (SCP), invirtió más de 5 millones de dólares en la modernización de su terminal en la Provincia de Buenos Aires.

La terminal, estratégicamente ubicada en el Puerto de Dock Sud, a pasos de la Ciudad de Buenos Aires y los principales centros de consumo de la zona metropolitana, no solo articula el abastecimiento de combustibles de la red de más de 200 estaciones de servicios operada por la compañía, sino que además brinda soporte logístico a las principales refinerías del país.

Las obras, que forman parte de un ambicioso plan de inversiones por más de 25 millones de dólares, contemplan la renovación de su parque de tanques con una capacidad de almacenaje de más de 130 millones de litros de combustibles y la moder-

nización de su extensa red de ductos que interconectan la planta con su exclusivo muelle en la Dársena de Inflamables, y las principales plantas que operan en la región, optimizando su respuesta operativa para permitir la recepción y despacho de buques petroleros con altos índices de calidad y seguridad.

El Director General Ejecutivo de DAPSA y CEO de SCP, Pablo Arnaude señaló: “Somos una empresa nacional con más de 100 años de historia que apuesta por el país, invirtiendo en la modernización de su infraestructura, para poder llegar con productos y servicios de calidad cada vez a más usuarios a lo largo y ancho del país, consolidando su presencia en las 18 provincias en las que opera actualmente. Por otro lado, la modernización de nuestra terminal nos permitirá, a su vez, ampliar la oferta de servicios logísticos que brindamos a las principales refinerías del país que

La compañía, propiedad de Sociedad Comercial del Plata, invirtió para optimizar el funcionamiento de la estratégica terminal ubicada en la Provincia de Buenos Aires que articula la logística de combustible por vía fluvial para YPF y otras empresas.

confían en DAPSA, almacenando sus combustibles y otros derivados de petróleo en nuestras instalaciones, desde donde se despachan a través de buques, poliductos y/o camiones a todo el país y también para abastecer a la matriz energética.”

DAPSA cuenta con más de 250 empleados y además produce en su planta industrial el 10% de los lubricantes que se comercializan en el país y el 60% de las grasas lubricantes. Asimismo produce los asfaltos modificados que se utilizan para el desarrollo de las grandes obras de infraestructura vial que requiere el país.

DAPSA, Destilería Argentina de Petróleo S.A., perteneciente al holding argentino Sociedad Comercial del Pla-

ta, es una sólida y eficiente empresa con 100 años de actividad orientada a la producción de especialidades y servicios en el negocio petrolero, producción de lubricantes y grasas, almacenaje de Petróleo y derivados en tanques de gran escala; Cuenta con puerto propio en una ubicación estratégica en Dock Sud, Provincia de Buenos Aires en un predio de 35 hectáreas, con capacidad de almacenaje de más de 130.000 M3 y una capacidad de despacho de 150 camiones diarios. Con más de 250 empleados Dapsa y su gente están comprometidos con Políticas de Seguridad y Medio Ambiente, trabajando con una mirada a largo plazo centrada en la sustentabilidad de sus operaciones. ■

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™



SILVIA BULLA, NUEVA PRESIDENTA DEL CEADS

LA ENTIDAD EMPRESARIAL, QUE DESDE HACE CASI 30 AÑOS LIDERA LA AGENDA DE LA SUSTENTABILIDAD EN LOS NEGOCIOS, RENOVÓ SUS AUTORIDADES.

En la Asamblea General Ordinaria del CEADS, celebrada el jueves 19 de agosto, Silvia Bulla fue designada como nueva presidenta para el período 2021-2023 de la entidad empresarial, que alcanzará durante su gestión sus primeros treinta años de vida. Bulla, Presidenta de Danisco Argentina, una empresa del grupo IFF y Directora de Recursos Humanos para el grupo en América Latina, sucede a Arturo Acevedo, Presidente de Acindar.

La flamante presidenta, Silvia Bulla señaló: “Asumo esta posición muy agradecida y honrada por esta posibilidad. El CEADS, así como el WBCSD (World Business Council for Sustainable Development), han hecho una labor proactiva y encomiable traccionando a la sustentabilidad en la agenda empresarial como un factor crítico para la humanidad y trascendental para el desarrollo”.

Bulla se constituirá en la primera mujer en ejercer la presidencia de la entidad. Al respecto mencionó: “estamos muy felices de que estas designaciones consoliden el camino transitado desde CEADS y sus empresas miembro hacia una sociedad más diversa e inclusiva”. Asimismo, añadió: “La renovación de autoridades sumará a lo mucho gestionado por quienes nos antecedieron y construirá nuevos e indeclinables objetivos comprometiendo a líderes y al empresariado en su conjunto. Celebramos la adhesión de cada vez más actores a la búsqueda de un ecosistema de negocios responsable”.

Silvia Bulla es Licenciada en Estadística de la Universidad Nacional de Rosario, posee una Maestría en Administración de Empresas y una certificación de Coach Ontológico (International Coaching Foundation). Tuvo a su cargo la Presidencia de DuPont Argentina por tres años y se desempeñó en esta compañía por 30 años, teniendo también en su vida laboral responsabilidades en Operaciones y Calidad.

En calidad de vicepresidentes acompañarán a Silvia: Arturo T. Acevedo (Acindar) y Luis Pagani (Arcor); como secretario Martin Berardi (Techint); y como pro-secretaria María Eugenia Tibessio (Dupont Argentina). Los cargos de la Comisión Directiva se completan con Daniel Ridelener (TGN) como tesorero y Maria Tettamanti (Camuzzi) como prosecretaria; como vocales María Bettina Llapur (Naturgy Ban), Javier Goñi (Ledesma SAAI), Martín Perez de Solay (Orocobre), Luis Guastini (ManpowerGroup Argentina), Alejandro Götz (Capsa Capex), José Urubey (Celulosa Argentina).

El Consejo Empresario Argentino para el Desarrollo Sostenible (CEADS) es el capítulo local del WBCSD (World Business Council for Sustainable Development), que junto a un grupo de organizaciones similares, forman la Red Global del WBCSD, con presencia en más de 60 países. Siendo así la mayor coalición de asociaciones empresariales constituidas por 4000 empresas miembro en conjunto, y posicionada como la voz empresarial de mayor incidencia en las agendas de sustentabilidad. ■



**Conexión
satelital
sin límites
geográficos.**



**S Servicio
Satelital**

f @ in

satelital.com.ar

LECCIONES APRENDIDAS

LIBRO DE DANIEL MONTAMAT Y AGUSTIN TORROBA

EDITORIAL EUDEBA-2021

LA RENTA DEL PETRÓLEO EN LA ARGENTINA



Argentina es un país con petróleo, no petrolero. Pero tiene posibilidades de desarrollar saldos crecientes a partir de la explotación de los recursos no convencionales. Si lo quiere hacer, antes de que la revolución verde cambie el paradigma energético, deberá incorporar las enseñanzas que dejan la prueba y el error del pasado a las políticas públicas que determinan la apropiación y la distribución de la renta petrolera en el futuro.

La renta de la explotación del petróleo (recurso natural agotable con reservas acotadas) surge de la diferencia entre los precios de venta y los costos de producirlo. Tratándose de un producto transable comercializable en todo el mundo, los precios a tener en cuenta para el cálculo de la renta son los de referencia internacional, referenciados al mercado en consideración (precios de frontera). Cuando los precios domésticos no están alineados con los internacionales (cotizan por encima o por debajo), el sector refinador, o el consumidor de los productos petroleros (nafta, gasoil), pasan a integrar el circuito de distribución de renta (a veces recibiendo un subsidio del sector productor, otras veces pagando precios de los productos que subsidian la producción aguas arriba). Los costos a considerar para calcular la renta son los marginales de largo plazo, que se pueden aproximar por los costos promedios totales (exploración, desarrollo, explotación).

Los precios de referencia fluctúan, y los costos también varían según la productividad del yacimiento, la tecnología de producción, la tasa de descuento de los fondos y los gravámenes que rigen el negocio. Las reservas petroleras mundiales están distribuidas en yacimientos de distinta dimensión, productividad y costos, sujetos a distintos regímenes de propiedad y explotación. La renta petrolera de un yacimiento en Medio Oriente es mayor que la renta de un yacimiento en el pre-sal (Brasil); y la de un yacimiento en Venezuela, mayor que la de uno en la Argentina. La renta también varía entre yacimientos de las distintas cuencas argentinas. La renta de un yacimiento convencional es distinta a la de una formación no convencional (Vaca Muerta).

El negocio petrolero puede ser analizado como un negocio de apropiación y distribución de renta. Calculamos el valor de las reservas que razonablemente se espera encontrar, y lo comparamos con el riesgo y con el costo de explorarlas, de desarrollarlas, de producirlas y de comercializarlas, bajo determinadas reglas que, al momento de la evaluación, permiten estimar la renta potencial a apropiar y a distribuir. Si no hay

renta no hay negocio y no hay inversión. Pero, aun habiendo renta petrolera, es muy importante para la continuidad del negocio y para la reinversión en la geología donde hay actividad, la previsibilidad y la estabilidad de los mecanismos de apropiación y distribución de la renta petrolera que estaban vigentes al decidirse la inversión. Si las políticas públicas interfieren en los precios que definieron la inversión (controles, congelamientos, precios domésticos disociados de los internacionales), o en los costos (nuevos gravámenes, aumento de gravámenes existentes, inestabilidad macro, restricciones varias), aunque en valores absolutos siga habiendo renta a apropiar y a distribuir, las decisiones de inversión van a empezar a priorizar el negocio de corto plazo, resintiendo la producción y la inversión en exploración y en reposición de reservas. Los datos empíricos analizados en el libro La renta petrolera argentina (EUDEBA) son contundentes en demostrar la caída de la producción y de las reservas probadas cuando hay interferencia y discrecionalidad para fijar los parámetros que rigen la generación y el reparto de la renta petrolera. ■

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**.



TECNOLOGÍA EXCLUSIVA DE CALZADOS KAMET.

SISTEMA NEW FLEX®

DESARROLLADO EN ITALIA, ESTE SISTEMA DE MOLDEADO DE BASES DE POLIURETANO PERMITE OBTENER UNA SUELA DE ALTA PERFORMANCE, DE MAYOR GRIP Y GRAN AISLACIÓN TÉRMICA.

El sistema New Flex®, desarrollado por la empresa GUSBI, es una tecnología de proceso innovadora para el modelado de bases de poliuretano traslucido. Esta condición nos permite obtener diseños Inyectados directamente al calzado de alta poder de adhesión, excelente definición y una estructura microcelular homogénea favoreciendo absorción de impactos.

Los ensayos de resistencia al deslizamiento, realizados en los calzados de seguridad confeccionados con esta tecnología, demostraron superar los niveles de exigencia en las distintas superficies contempladas por la norma IRAM 3610, obteniendo un alto nivel de protección contra el riesgo de caídas por resbalamientos.

La conformación una suela de mayor densidad registra una alta solidez a la abrasión, traduciéndose en una mayor vida útil del producto y retardando a su vez el proceso de degradación por hidrólisis.

Asimismo la espuma integrada expandida generada durante la formación de poliuretano, le transfiere a las suelas propiedades de aislamiento térmica, que le permite dar respuestas a las exigencias normativas frente a condiciones de calor o frío en las superficies de tránsito.

Una de las ventajas adicionales que nos permite obtener el exclusivo Sistema New Flex a través de la fabricación de poliuretano traslucido en su planta exterior, es la de personalizar las suelas de los calzados como un factor de diferenciación.

Por último, es importante tener en claro que esta tecnología, no modifica las características intrínsecas del poliuretano como ser su condición dieléctrica y de resistencia a los hidrocarburos y derivados.

Los calzados KAMET de la Línea New Concept considerados productos de alta performance fueron desarrollados con el Sistema New Flex y confeccionados con cueros de primera calidad con tratamiento impermeable (waterproff). Las plantillas anatómicas preventivas terminan de definir esta línea, aportando mayor confort ante las condiciones de trabajo más exigentes.

SECURITY SUPPLY S.A.

Coronel Sayos 2753

Valentin Alsin, Pcia. de Buenos Aires

+54 11 4208-1697 / info@calzadoskamet.com.ar

NUEVO BOTÍN

ANDINO

waterproof



NEW FLEX
TRASLUCIDO



WWW.KAMET.COM.AR



KAMET
CALZADO de SEGURIDAD

En todo el mundo IP significa índice de protección, aquí es una marca

POR MARCELO BUENDIA, CEO INDUPAT SRL.

Somos una empresa que se dedica a la confección de ropa de trabajo de alta calidad, logrando diseños que se adaptan a cada necesidad y, una de las pocas empresas en Argentina con aprobada presencia en los mercados de gas, petróleo, minería, construcción, metalúrgica, energía y servicios.

Nuestra permanente obsesión por brindarle la mejor protección al trabajador ante las rigurosidades que le presentan las actividades que deben realizar frente a las inclemencias del clima, a las condiciones riesgosas de exposición al fuego, al arco eléctrico, etc., nos llevó a incursionar desde varios años en el mercado de la ropa especial ignífuga, consolidando una alianza estratégica con DuPont, en el marco de su sistema de ACUERDO DE LICENCIA COMERCIAL (TRADE LICENSE AGREEMENT - TLA) que exige rigurosas condiciones de fabricación y controles de calidad de la indumentaria que utiliza sus tejidos Inherentes resistentes a las llamas o al fuego repentino.

La confianza y soporte técnico que nos brinda esta empresa de world class fue lograda gracias a nuestra constante búsqueda de excelencia y el prestigio

ganado en los mercados mencionados anteriormente.

Esta nueva etapa, nos llevó a relanzar algunos de nuestros afamados productos: Mamelucos inherentemente ignífugos y térmicos; Camperas con diseños y clásicas; Camisas, con alto índice de protección; Pantalones que acompañan las características de seguridad de nuestra línea ignífuga; y Chalcos térmicos y de alta visibilidad.

Como novedad, acompañando las condiciones que nos impuso la pandemia COVID-19, desarrollamos tapabocas y cubre barbijos con extensión al cuello. Ambos ignífugos. Diseñando y desarrolland, según la necesidad técnicas de nuestros clientes.

Acompañando esta indumentaria especial y de alta tecnología, comercializamos una amplia gama de EPP, como ser: antiparras, guantes, botines, arneses. Y, no podía faltar en esta línea, los “matafuegos” o extintores para diversas aplicaciones, tipos de fuegos y con variados agentes extintores, pudiendo de esta forma satisfacer las diversas necesidades particulares de protección contra incendios.

Todo lo anterior nos llevó a desarrollar nuestro concepto de “EQUIPO DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL” (EPI), la cual

es la denominación dada a un equipo o conjunto de equipos, destinados a dar garantía a la integridad física del trabajador, a través de la reducción del grado máximo de exposición al riesgo.

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

MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS:

Telas y tejidos de fabricantes nacionales e internacionales con calidad certificada y probada en las condiciones más exigentes.

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

Avíos y accesorios de fabricantes nacionales e internacionales homologados

Algunas de las Normas que cumplen los tejidos que utilizamos:

- NFPA 2112 - Standard on Flame Resistant Garments for protection of



personnel against flash fire.

- NFPA 70E - Standard for Electrical Safety in the Workplace
- ASTM F1930 - Standard Test Method for Evaluation of Flame Resistant Clothing for Protection Against Fire Simulations Using an Instrumented Manikin.
- ISO 6942 - Ropa de protección. Protección contra el calor y el fuego. Método de ensayo: Evaluación de materiales y conjuntos de materiales cuando se exponen a una fuente de calor radiante.
- ISO 13934-1 - Propiedades de los tejidos frente a la tracción.
- ISO 13937-2 - Propiedades de los tejidos frente al desgarro.

LOGRO DESTACABLE

Actualmente vivimos una situación mundial compleja y desde Indumentaria Patagónica nos adaptamos para seguir con la actividad. Reorganizamos la fábrica y oficinas para llevar seguridad tanto a los trabajadores como a los consumidores.

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

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

Incorporamos el “home office” para quienes pueden y deben realizar trabajos administrativos y técnicos. Mejoramos nuestros sistemas de conectividad informática interna y externa. Encontramos las mejores formas de optimizar nuestros tiempos para mantener la organización en pleno funcionamiento.

Nuestro compromiso con la salud de nuestra gente y nuestros clientes es total. Transformamos la crisis en oportunidad y nunca cejamos en nuestro empeño por mejorar las condiciones de trabajo, la cultura de calidad y la mejora continua.

Las mejoras y adaptaciones que introdujimos como consecuencia de la pandemia COVID-19 pusieron a prueba nuestra templanza y rigurosidad en el trabajo. Salimos airoso y mejores.

Prueba de ello son los logros mencionados más arriba que se consiguieron en este último período y nos dejan una base inmejorable para encarar la nueva “normalidad” productiva y de demanda que se avecina

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



COMO CONTRIBUYE EL SEGURO A LA INNOVACIÓN SOSTENIBLE

POR MARCELO RODRIGUEZ, PRESIDENTE RISKGROUP ARGENTINA

PRINCIPIOS COMO SUSTENTABILIDAD, DIVERSIDAD E INCLUSIÓN, RESULTAN CLAVES PARA CREAR UNA INFRAESTRUCTURA RESILIENTE Y SOSTENIBLE EN LA LUCHA CONTRA LA CRISIS CLIMÁTICA.

Para el sector asegurador los eventos catastróficos tienen un muy alto impacto, tanto por las pérdidas humanas como las económicas. Para las aseguradoras es clave disponer de un detallado conocimiento de los riesgos asegurados (su geolocalización y sus características), a fin de realizar una adecuada gestión de acumulaciones y optimizar el uso de su capital.

Estamos expuestos a los fenómenos físicos. Incendios forestales, olas de calor, inundaciones o sequías prolongadas. El Cambio Climático está cambiando los patrones de las catástrofes naturales y hay eventos secundarios que pueden no estar bien calculados. No todos los riesgos son asegurables, ni todo es predecible, ni hay capacidad suficiente para asegurarlo todo.

Los fenómenos extremos relacionados con el clima resultaron para Europa en pérdidas económicas de 12.000 millones de euros al año. Sin embargo, solo el 35% está asegurado. En 2018 un informe sobre el “Uso de seguros en la adaptación al cambio climático” se ponía de manifiesto la brecha entre los distintos países en este tema. En algunas zonas del sur y el este de Europa, la cobertura por riesgos climáticos tan solo alcanza al 5%.

El mundo ya esta comenzando a salir del pico de la pandemia CO-

VID-19 y, por lo tanto, tenemos la responsabilidad y la urgencia colectiva de poner la sostenibilidad y la inclusión en el centro de la recuperación económica y social mundial. En este contexto, recientemente el gigante asegurador italiano Generali presentó el compromiso de la industria de seguros para acelerar la transición a una economía global “Net-Zero” en la Cumbre del Clima del G20 en Venecia. Ocho de las mayores aseguradoras y reaseguradoras (AXA, Generali, Allianz, Aviva, Munich Re, SCOR, Swiss Re y Zurich) han formalizado un comité para acelerar la transición a una economía “Net-Zero”. Las empresas se han comprometido a reducir las emisiones netas de sus clientes de seguros y reaseguros a cero para 2050, lo que llevaría la temperatura global a 1,5 ° C por encima de los niveles preindustriales.

La corporación aseguradora inglesa LLOYD’S of London ha publicado el informe ‘Insuring a sustainable, greener future’ con iniciativas del sector asegurador para apoyarla transición hacia una economía con bajas emisiones de carbono. Para este fin, el sector contará con un fondo de capital global de más de 30 billones de dólares compuesto por organizaciones de todo el mundo que apoyan la innovación y la inversión para la transición hacia un futuro más sostenible.



Lloyd's, por su lado, ha establecido un "RoadMap" con una serie de medidas prácticas. Éstas ayudarán a múltiples industrias a transitar hacia la neutralidad de carbono. Muchas de las acciones se llevarán a cabo a través del Grupo de Trabajo de Seguros de la Iniciativa de Mercados Sostenibles (SMI). En este whitepaper se detalla la plataforma, para el sector asegurador mundial, para avanzar hacia una economía resiliente y Net-Zero.

Este Grupo de Trabajo propone impulsar una acción climática positiva, a través de una serie de iniciativas clave como ser:

1) La industria aseguradora puede fortalecer su apoyo a las iniciativas públicas y privadas mediante la introducción de nuevas soluciones de transferencia de riesgos que permitan a los clientes desarrollar e invertir en actividades sostenibles.

2) Acelerar la transición de los sectores intensivos en

carbono. A medida que estos se embarcan en la descarbonización, la industria mundial de seguros tendrá que apoyar a sus clientes mediante recomendaciones de riesgo y modalidades de suscripción, al igual que para los ecosistemas donde operan y ayudarlos a navegar por un panorama de riesgo cambiante.

3) Existe una oportunidad única para la industria mundial de seguros puede alinear sus actividades de inversión con la escala y el ritmo de cambio necesario entre industrias y economías y aprovechar el fondo de capital de más de 30 billones de dólares dirigiéndolo hacia oportunidades de inversión más sostenibles.

Estas acciones permitirán la innovación, la inversión y la expansión de las energías renovables. Además, se destaca un marco de resiliencia, respuesta y recuperación de desastres público-privado que ayudará a proteger a

los países en desarrollo de los impactos económicos y sociales por catástrofes producto del cambio climático. En 2014, RiskGroup Argentina elevó a las autoridades del sector un plan para protecciones catastróficas y, en 2019, acercó al país al principal reasegurador mundial para disertar sobre las ventajas del modelo.

¿Qué es lo que propone concretamente el mercado de seguros para acelerar el cambio? Trabajar con las industrias para mejorar su conocimiento sobre los riesgos. Como parte de este trabajo, Lloyd's se compromete a ampliar la cobertura para apoyar el crecimiento de un sector energético más ecológico y la generación de nuevos productos de seguros para vehículos eléctricos. ¿El Objetivo? «Ir hacia una menor huella de carbono y explorar los desafíos que requieren el apoyo del sector de los seguros». La máxima colaboración y

transparencia entre asegurado y asegurador, para facilitar la evaluación y tarificación del riesgo, mejorar esa transición. Los brókers de seguro entendemos las implicancias que acarrear los avances tecnológicos, incluidos los cambios resultantes en la infraestructura, el transporte, el almacenamiento y las cadenas de valor.

En RiskGroup Argentina adherimos a los principios de sustentabilidad al igual que hemos hecho con los de Diversidad e Inclusión. El mundo que nos espera lo estamos construyendo entre todos y nadie está exento de las consecuencias. El cambio climático está afectando a comunidades de todos los países y todos los continentes. Esto exige medidas urgentes, nuevas alianzas e ideas ambiciosas para crear una infraestructura resiliente y sostenible en la lucha contra la crisis climática. ■



GEOPOLÍTICA Y LA RENTA PETROLERA

POR DAVID COHEN, ESPECIALISTA EN TEMAS ENERGÉTICOS

UNA DE LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA HISTORIA PETROLERA ARGENTINA HA SIDO LA PUJA ENTRE LOS ESTADOS NACIONAL Y PROVINCIALES POR LA PROPIEDAD DEL RECURSO, Y CON ELLA LA PROPIEDAD DE LA RENTA ENERGÉTICA Y LA FACULTAD DE DECISIÓN SOBRE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN DEL MISMO.

Este trabajo toma como referencia el texto y documento producidos por Mariano Barrera (1) y Marina Recalde (2) respectivamente, siendo el objeto plantear los conceptos pues el cálculo de la renta excede los alcances del mismo.

Mariano Barrera plantea que las actividades que se sustentan en la explotación de recursos naturales no renovables, dadas sus facultades monopólicas debido a su escasez, imposibilidad de su reproducción y sus diferentes calidades, facilita la obtención de beneficios extraordinarios al titular que los explota.

El peso económico de la cadena de valor energética explica un alto porcentaje del Producto Bruto Interno (PIB). Argentina es dependiente de recursos fósiles insumiendo el 86% de la oferta interna de energía primaria, con el gas natural como responsable de más del 50 %.

Esta situación se ha mantenido pese a que el nivel de reservas de los mismos no ha crecido en proporción al consumo afectando la sustentabilidad del modelo. Una de las principales características de los recursos energéticos es la generación de renta, verificándose el debate en relación a su origen y su distribución entre los diversos actores, tales como quiénes serían los titulares de las mismas, su distribución y uso.

Este debate es central en la política energética y consecuentemen-

te para la política de desarrollo del país, aspecto que obliga a un análisis profundo. A fin de aproximarnos a la cuestión presentaremos las principales teorías y luego como se determina la renta y su distribución primaria en base a consideraciones legales y regulatorias. La primera definición clásica de renta es la de Adam Smith (AS) que la define como el precio que se paga por el uso de la tierra, que es la más elevada que el arrendatario pueda pagar según las características concretas de la tierra. (2)

De acuerdo con AS, la Renta de la Tierra es siempre Monopolio (RM) que no se relacionan con las inversiones realizadas por el titular, sino con la capacidad de pago del arrendatario. Excluyendo al capitalista lo que priva es la decisión del propietario terrateniente de actuar en forma monopólica, retirando del mercado la oferta de la tierra si el precio no fuera el deseado.

La renta de la tierra es central para el análisis de la economía política para Ricardo para el cual la renta de la tierra es siempre Renta Diferencial (RD). Por lo tanto la diferente calidad de la tierra es la principal condición para la existencia de rentas, ya que si fueran de similar calidad, no se tendría un excedente de producción en una parcela respecto a la otra. (2) Hay otros factores que juegan en la definición de renta. Primero, la escasez de parcelas de tie-

rras fértiles aplicadas al proceso inicialmente. Segundo, el crecimiento poblacional exige poner en producción tierras menos fértiles cuyo costo de producción es mayor. Tercero, los rendimientos decrecientes son centrales. Finalmente, David Ricardo se reconoce también la existencia de la propiedad privada. La RD, deriva de la diferencia de rendimientos pues los yacimientos son finitos y de distinta calidad, por lo que el excedente que corresponde al yacimiento más productivo por sobre el precio natural (costo de producción o valor en cambio). No obstante no es extrapolable el concepto de RD en su forma más pura según Ricardo. Esto es así debido al alto grado de concentración, lo que lleva a la fijación de precios que exceden los precios de producción por lo que

tendríamos rentas superiores a las RD.

El tema central en la teoría de la renta de la tierra de Carlos Marx es la propiedad privada de la tierra, lo cual les da a los terratenientes un poder de monopolio sobre el recurso lo que les permite obtener una parte de la plusvalía derivada del proceso productivo.

Esto significa un obstáculo para la acumulación de capital. En la época de Marx la ganancia extraordinaria del proceso no nacía del capital, sino de la mayor capacidad productiva del trabajo unido al uso de una fuerza natural monopolizada. Es decir la renta deriva de la apropiación privada del recurso. (1) Hoy el desarrollo tecnológico ha invertido en gran medida esta ecuación.

Esto se verifica sólo en los procesos que pueden utili-

zar recursos naturales monopolizados, y de su agotamiento. Según Marx hay dos tipos de renta: la Renta Absoluta (RA) y la Renta Diferencial (RD), y en forma implícita, una tercera no natural, la Renta Monopólica (RM), derivada no de la oferta sino de la demanda y surge de un precio de monopolio debido a la capacidad de los compradores.

La RA depende del monopolio de la propiedad del recurso, cuestión central. Según Marx, el remanente de valor entre el precio de producción y el comercial, se determina según la relación de capital fijo y variable, y la diferente composición orgánica del capital. La RA en Marx deriva del valor del producto y es mayor que su precio de producción, a raíz de la composición orgánica del capital en relación al pro-

medio, lo que genera una mayor de plusvalía, para una tasa constante. Aquí debemos señalar que cada recurso energético es distinto.

ASPECTOS CLAVE DE LA RENTA

Dicho esto para analizar la renta hidrocarburífera debemos tener en cuenta además, la estructura del mercado y su incidencia en el desarrollo nacional. Otro aspecto central es que se trata de un bien estratégico. La propiedad privada sobre los recursos les da a sus propietarios (Estado o Agentes Privados) un poder de monopolio. Por otra parte el mercado presenta una oferta altamente concentrada, lo que permite monopolizar la propiedad del recurso y su producción.

Las rentas de escasez son muchas veces estudiadas como equivalentes a la RA



de Marx y definidas como las rentas que exceden las RD y se deben al límite de oferta que permite cobrar precios superiores a sus costos marginales, o a restricciones en la oferta de la tecnología necesaria para explotar el recurso. En nuestro se tiene además la derivada de la ausencia de exploración lo cual obliga a la importación aplicando divisas escasas. En su momento el gobierno, vigente la desregulación, impulso la captación de renta mediante los derechos de exportación y otorgar incentivos a la inversión, lo que se evidencio insuficiente para reactivar un mercado que sobre finales de la convertibilidad mostraba inoperante por su aversión al riesgo. (1)

Los recursos fósiles seguirán teniendo centralidad en la oferta energética, la cual seguirá concentrada. El sistema económico ha vuelto a las economías en energo-intensivas y dependientes de los combustibles fósiles. La situación se complica por lo difícil de su sustitución, en el corto plazo. (2) En nuestro caso al ser un país tomador de precios, y con yacimientos de baja productividad relativa, nos hace vulnerables ante las oscilaciones del mercado. En este contexto, la existencia de una renta total petrolera (RTP) derivada de la existencia de propiedad privada y su capacidad de monopolización de un recurso natural no renovable, es además demandada por la dependencia que el proceso de desarrollo tiene de dicho recurso. Por lo dicho la RTP compone por la RD, sumada a la RMA, debido a las características de la industria petrolera. (2) No



calcular la renta energética además de existir metodologías y fuentes diversas. Los supuestos mínimos son:

i. Existe propiedad privada de los yacimientos, el recurso es monopolizable por su dueño. Por lo que el excedente generado se transforma como renta, la cual pertenece al dueño.

ii. La estructura del mercado es altamente concentrada.

iii. Los recursos son esenciales para el desarrollo.

iv. Como consecuencia la industria petrolera tiene precios de monopolio que exceden los de producción.

v. Para analizar la renta diferencial los productos se venden, al precio de producción del yacimiento marginal.

vi. La Composición Orgánica del Capital en la industria petrolera es igual o mayor que la media.

vii. Se desprende que la RT se define como la suma de una RD y una RM superior a la RD, y presentes en todos los yacimientos.

El proceso de producción de hidrocarburos se encuentra asociado a tres etapas diferentes: exploración, desarrollo y extracción del recurso por lo que el costo es la suma de los de cada una de las etapas. Es decir el precio de producción se determina como la suma de los costos más una ganancia media del capital. (1) Se suma aquí el hecho de que si bien los pozos están integrados petróleo/gas cada una de las rentas tienen un tratamiento específico al igual que la determinación de los ingresos, en donde se aplican los precios internacionales, tales como WTI, Brent, Henry Hub, según

los casos. Además el proceso inflacionario se traduce en una reducción de los costos locales. Por último hablaremos aquí de la distribución de la renta, debiéndose tener en cuenta que a partir de los contratos de concesión los dueños efectivos de los recursos serían los concesionarios. Dicho esto tenemos que la renta se distribuye entre diferentes agentes en dos procesos diferentes. La distribución primaria se refiere a su distribución dentro del sistema productivo, entre sus actores. La distribución secundaria se refiere a una redistribución de la renta por instrumentos de política económica, y es la que lleva a cabo el Estado, con parte de la renta obtenida en la distribución primaria. (2) La distribución primaria, se concreta entre el Estado,



pagar en concepto de regalía un porcentaje del producto, y el Estado Nacional reconoce en beneficio de las provincias una participación en dicha actividad. Si bien la Nación es el sujeto activo, el destinatario final son las provincias en las que se encuentre dicho recurso. Las provincias se apropian además de los ingresos derivados del Impuesto a los Ingresos Brutos.

LA PUJA NACIÓN VS PROVINCIAS

A partir de mediados de 1970 se implementaron modificaciones políticas, que derivaron en una reducción en las retenciones por parte de YPF, las cuales continuaron, implicando una transformación del mercado. Luego en los 1990 la fragmentación de YPF y su privatización, convirtió el recurso energético dejando de ser estratégico pasando a ser un commodity, con lo cual se transformó el objeto de las compañías, pasando a ser el maximizar ganancias y la búsqueda de eficiencia, por encima de cualquier otro objetivo, dejando de ser un instrumento para el desarrollo.

Esta transformación afectó la obtención de la renta energética, la cual paso a ser apropiada por el mercado. En lo sustancial la normativa desregulatoria siguió vigente hasta inicios de 2012 lo que marco una línea de continuidad entre la convertibilidad y la post-convertibilidad. (1) La otra categoría de renta es la privada, la que es apropiada por los consumidores y por las concesionarias productoras. Los consumidores se apropian de un porcentaje gracias al diferencial de precios, si éste existiera, en-

tre el precio internacional y el precio de venta a nivel nacional del recurso. Las concesionarias, se apropian de la renta remanente, lo que se suma al porcentaje de la ganancia. El análisis de la distribución secundaria, en el caso de nuestro país, es muy difícil a partir de la información disponible. (2) Debe tenerse en cuenta que el proceso de privatización con la segmentación de la cadena energética ha significado un cambio profundo afectando el proceso de captación de la renta por parte del Estado. Su participación depende de un complejo sistema tributario derivado de potestades de los distintos niveles de gobierno, por medio de la Constitución Nacional o de acuerdos federales, los cuales no cuentan con asignación específica o no se conoce su distribución. Los impuestos a la venta de combustibles son distribuidos entre diversos programas y organismos.

La recaudación del IVA y al impuesto a las ganancias se distribuye entre el Tesoro Nacional, las provincias y el Sistema de Seguridad Nacional de acuerdo a la Ley Nacional de Coparticipación Federal. La utilización de la renta, que hagan los Estados es central para el desarrollo de las naciones. Aceptando el concepto de renta de Marx, es central la legislación que establezca los límites de la explotación de la industria. La importancia que actualmente tiene el negocio hidrocarburi-ero adquiere centralidad explicativa en la disputa por la propiedad de los recursos.

En el caso particular de nuestro país, una de las principales características de la historia petrolera ha sido la

puja entre los Estados Nacional y Provinciales por la propiedad del recurso, y con ella la propiedad de la renta energética y la facultad de decisión sobre las actividades de explotación del mismo.

Esta disputa ha concluido a favor del otorgamiento de la propiedad de los recursos a favor de las provincias por medio de la Ley 26.196, a las cuales corresponde la propiedad de estos recursos en sus propios territorios y hasta las 12 millas de la costa. La Constitución de 1949 otorgaba la propiedad de los recursos estratégicos al Estado Nacional dado que su explotación excede el impacto provincial, alcanzando y comprometiendo el desarrollo a nivel nacional.

La importancia que los recursos energéticos tienen para el desarrollo, además de la dependencia de nuestra matriz energética de los hidrocarburos, y al hecho de que el nivel de reservas de dichos recursos ha disminuido, es imperioso destinar una parte sustancial a la exploración y desarrollo de nuevos recursos, de modo de lograr la sustentabilidad del sistema.

Esto implicaría no sólo expandir el horizonte de reservas de los hidrocarburos, sino también diversificar la matriz energética primaria con una visión de largo plazo, y por sobre todo la búsqueda de la seguridad de abastecimiento energético y la cobertura con servicios energéticos a toda la población. ■

(1) LAS PRODUCCIONES PRIMARIAS EN LA ARGENTINA RECIENTE-MINERÍA, PETRÓLEO Y AGRO PAMPEANO-FEDERICO BASUALDO, MARIANO BARRERA, EDUARDO BASUALDO. CARA O CECA.

2013 (2) LOS RECURSOS ENERGÉTICOS EN ARGENTINA: ANÁLISIS DE LA RENTA-MARINA RECALDE. 2011

los agentes del upstream; y los consumidores o compradores del recurso, siendo los compradores directos es decir las refinadoras, plantas de tratamiento de gas natural y/o industrias que aplican el recurso tal como sale de boca de pozo. (2) La apropiación de la renta entre estos últimos derivara de la política de precios de los derivados. En nuestro país la apropiación de la renta por parte del Estado ha diferido a lo largo de la historia. El Estado se ha apropiado mediante el Impuesto a las Ganancias agregándose en el año 2002 un derecho de exportación a los hidrocarburos. (2)

Respecto de los Estados Provinciales, su mecanismo de apropiación es la prevista en la Ley de Hidrocarburos 17.319 desde 1967, y es el concesionario el que deberá

Imagen & Estrategia

Dow inaugura el LatinAmericanInspiration Center



Seek Together™

Dow inaugura el LatinAmericanInspiration Center, su primer centro de innovación para América Latina. Ubicado en la ciudad de Jundiaí, el LatinAmericanInspiration Center concentra en un solo lugar un marco sólido de investigación y desarrollo para impulsar la innovación sostenible y colaborativa para todos los mercados de Dow.

Con 9.291 metros cuadrados, el centro concentra laboratorios de alta tecnología y equipos de última generación que permite que clientes y socios de toda América Latina se beneficien de la tecnología y los servicios que se ofrecen de forma remota. Varios proyectos que combinan innovación y sostenibilidad ya se encuentran en una etapa avanzada de prueba en el LatinAmericanInspiration Center y, pronto, deberían llegar al mercado.

Edesur concluyó Terna 226



Se cambió íntegramente la conexión entre las subestaciones Dock Sud y Corina, con una inversión de más de 720 millones de pesos.

Edesur concluyó la renovación íntegra de la Terna 226, una obra de vital importancia para mejorar el servicio a unos 100 mil vecinos de Avellaneda y Lanús. Los trabajos llevaron más de un año y medio e implicaron más de 720 millones de pesos de inversión para fortalecer la red.

Durante los meses de trabajo se renovaron 7.5 kilómetros de cables, además de empalmes y terminales en las subestaciones Dock Sud y Corina.

GE soluciona desafíos complejos



A medida que los operadores de redes de transmisión eléctrica continúan enfrentando una demanda y complejidad crecientes dada la transición energética global de hoy, el negocio de Grid Solutions de GE Renewable Energy [NYSE: GE] ofrece tecnologías únicas, innovadoras y líderes en la industria. Cuatro importantes proyectos ganados, dos Static Var Compensator (SVC) y dos StaticSynchronousCompensator (STATCOM) recientemente han sido otorgados a la división de Grid Solutions de GE, lo que refleja la confianza del cliente en las tecnologías de Reactive Power Compensation de GE.

Genneia y Fundación Siemens juntos en Necochea



Con el objetivo de contribuir a la mejora de la calidad educativa, la empresa Genneia y la Fundación Siemens unen esfuerzos para impulsar la formación de docentes y de estudiantes de nivel medio técnico en temas de energías renovables.

El programa contempla formación sincrónica y asincrónica, garantizando a alumnos de las escuelas técnicas N°1 y 2 de Necochea, un total de 75 horas acreditadas como Prácticas Profesionalizantes con aval del Consejo Provincial de Educación y Trabajo (COPRET) y la Dirección de Escuelas Técnicas (DET) dependiente del Ministerio de Educación de la provincia de Buenos Aires. Dada la situación de pandemia, la modalidad de las prácticas serán 100% virtuales, y contemplarán el abordaje del funcionamiento, diseño, dimensionamiento e instalación de sistemas eólicos de baja y alta potencia, así como también el análisis de repago económico financiero y de impacto ambiental asociado a cada proyecto.



GeoPark obtuvo el primer lugar en e ranking anual de Institutional Investor



GeoPark obtuvo el primer lugar en e ranking anual de Institutional Investor, publicación líder del sector financiero, por su destacado desempeño entre compañías de Small-Cap del sector de Petróleo, Gas y Petroquímicos en Latinoamérica. La Compañía ocupó el primer lugar en las ocho categorías evaluadas, entre ellas Mejor CEO, Mejor CFO, Mejor Profesional de Relaciones con los Inversores (IR), Mejor ESG y Mejor Manejo de Crisis del COVID-19, una nueva categoría introducida en la clasificación de 2021.

El desempeño de GeoPark también fue resaltado en el ranking de la industria en Latinoamérica, el cual incluye a empresas de todos los tamaños incluyendo las estatales.

Naturgy renueva su web

cuidemosnuestrosrecursos.com

El programa digital sobre el consumo responsable de los recursos

Un sitio interactivo para que docentes y estudiantes se capaciten sobre el uso eficiente de los recursos naturales

[conocélo acá](#)



Naturgy renovó su página web oficial, www.naturgy.com.ar, con un nuevo diseño, mejor accesibilidad y la incorporación de más información para el usuario, en la cual se destacan las diversas herramientas digitales como la “Oficina Virtual”. Este desarrollo fue realizado en el marco de los procesos de modernización y dada la situación generada por la pandemia del coronavirus (COVID-19), lo cual llevó a la empresa a mejorar el site de internet para que todos los usuarios de Naturgy puedan ingresar con facilidad a realizar todas las gestiones necesarias. Mediante la “Oficina Virtual”, los usuarios pueden realizar numerosos trámites, destacándose entre ellos: consultas de consumos históricos, deuda, trámites por actualización de lectura de medidor internos, adhesión a F@ctura por mail, planes de pagos, pago de facturas, cambio de titularidad, etc.

Arcos Dorados incorpora energías renovables de Pampa Energía



Arcos Dorados, el mayor franquiciado de McDonald's en el mundo y quien opera la marca en Argentina, anuncia la firma de un acuerdo con Pampa Energía para iniciar la incorporación de energías renovables, en principio, en sus oficinas centrales, ubicadas en Olivos, provincia de Bs As; y en 39 de sus locales, ubicados en AMBA. Esta alianza refuerza el compromiso de la marca con la sustentabilidad y el cuidado del medio ambiente en el mercado argentino.

Mediante este convenio, Arcos Dorados Argentina contratará 400 MWh de energía renovable mensualmente, por los cuales recibirá Certificados I-REC, un certificado de energía renovable internacional, recomendado en el Protocolo de Gases de Efecto Invernadero (GHG-Greenhouse Gas), que informa con transparencia el origen de la electricidad abastecida.

Joint venture entre Siemens Energy y Porsche



Siemens Energy y el fabricante de autos deportivos Porsche se han unido junto a varias empresas internacionales para construir una planta industrial para la producción de combustible prácticamente neutro en CO2 (e-combustible) en Punta Arenas, Chile. La ceremonia de “Inicio de obra” de este proyecto pionero ha tenido lugar hoy en presencia del ministro de Energía de Chile, Juan Carlos Jobet. Inicialmente se está construyendo una planta piloto al norte de Punta Arenas, en la Patagonia chilena, la cual se espera que produzca alrededor de 130.000 litros de e-combustibles en 2022. Posteriormente, la capacidad se ampliará en dos etapas hasta alcanzar unos 55 millones de litros en el 2024 y unos 550 millones de litros en el año 2026. La empresa chilena dueña del proyecto, HIF (Highly Innovative Fuels), ya ha obtenido los permisos medioambientales necesarios y Siemens Energy ya ha iniciado los trabajos preliminares para la siguiente gran fase comercial del proyecto.

PDVSA ARGENTINA

¿LIQUIDA ACTIVOS O BUSCA SOCIOS?

La filial en Argentina sigue sin recursos propios para subsistir. La empresa continúa inmersa en una situación de fragilidad financiera y económica, que a esta altura de los acontecimientos, es difícil entender cómo no ha entrado en proceso de quiebra o convocatoria de acreedores. PDVSA Bolivia sigue siendo la caja chica del financiamiento local.



Lejos de la época dorada de Néstor Kirchner y Hugo Chávez Frías, la petrolera hoy dirime su futuro inmediato entre el cierre de la filial o la búsqueda de socios inversionistas o aliados estratégicos con el objetivo de mantener la marca PDV en el país. Objetivo por demás ambicioso teniendo en cuenta las deudas millonarias que pesan sobre la compañía, y de aquel sueño frustrado de tener una red de 800 estaciones de servicio a no poder pagar ni la luz ni internet.

Según trascendidos, hace dos meses arribó al país una comitiva desde Caracas con el fin de poner al día el status financiero y contable de la empresa. Nadie sabe bien para qué. Si para liquidar los activos que tiene la

empresa (aunque la mayoría de ellos estarían embargados) o para buscar socios para reflotar la compañía.

Pero lo cierto es que en su estadía en el país se encontraron con panorama desolador con todo tipo de deudas: sueldos atrasados, juicios laborales, proveedores, deudas fiscales, previsionales, cargas sociales impagas, alquileres impagos, reclamos de la AFIP, falta de aportes en la ANSES, etc.

En paralelo, la filial atraviesa un proceso de auditoría fiscal que podría definir el futuro de la petrolera en Argentina. Sin fondos propios ni el auxilio financiero de Caracas, todo indicaría que la empresa subsiste aún gracias al apoyo de PDVSA Bolivia, aunque resulta por demás incierto el ingreso de ese

dinero a la Argentina con cuentas bancarias bloqueadas y activos embargados.

En los últimos 8 años han desfilaro por la empresa cinco directores generales: Ángel Morales, Nelson Martínez, Miguel Tarazona, Martha Ortega y Rolando León quien había desembarcado con su nuevo equipo en octubre de 2020. Hoy ese puesto estaría a cargo de Erwin Hernández, de cuyo reciente nombramiento se conoce muy poco.

La meta para todos ellos parece ser inalcanzable: sanear las cuentas deficitarias de la petrolera que cargan con un rojo financiero acuciante, incrementado por sus empresas subsidiarias, Petrolera del Cono Sur (PCSA) y Fluvialba.

En el medio de este tembladeral financiero y administrativo ya renun-



ciaron tres gerentes del área de Legales en apenas tres años, dos gerentes de finanzas; desaparecieron el área de Desarrollo de Nuevos Negocios y la gerencia de Comunicación y Relaciones Institucionales. Cada vez quedan menos argentinos en la compañía.

El bloqueo y embargo de cuentas bancarias no es de ayer, los directivos desde 2018 vienen aguzando el ingenio para mantener viva la empresa, poniendo en práctica un manual de supervivencia que incluyó astucias de todo tipo, como traer dólares en billetes en bolsos a través del ingreso de “mulas” por las distintas vías de que van desde el aeropuerto de Ezeiza hasta las fronteras terrestres con Bolivia.

De este modo, obligan a los empleados

a cobrar sus haberes a través de las ventanillas de Western Union, con giros recibidos desde empresas del exterior (algunos sugieren desde Ecuador), sin ningún tipo de recibo o factura que acredite dicha operación dejando al empleado en extrema situación de vulnerabilidad frente a eventuales controles del Fisco.

Lo curioso, según trascendidos, es que este “modus operandi” no habría cambiado un ápice en los últimos dos años. No está claro si la empresa recibe préstamos internacionales ingresando divisas en moneda extranjera al país, lo que sí saben los empleados es que esas operatorias deben ajustarse a las normativas y leyes vigentes impuestas por el Banco Central, por lo que entienden que esa situación no se verifica.

La detención de María Palacios (empleada de PDVSA Bolivia) en enero de 2020 en el aeropuerto boliviano con un bolso con U\$S 100 mil en efectivo (cuyo dinero según Palacios estaría destinado a pagar salarios y deudas en PDVSA Argentina) habría obligado a la petrolera a cortar por un tiempo con el supuesto contrabando de divisas hasta que se enfrió el escándalo mediático.

Hoy María Palacios, luego de 12 meses de detención, quedó en libertad, merced a las gestiones del gobierno de los partidarios de Evo Morales que ascendieron nuevamente al poder en las últimas elecciones presidenciales.

Esta situación, más los avatares de la pandemia, puso a la petrolera contra las cuerdas en un año muy complicado donde siguieron acumulándose deudas seguidas de ausencia de compromiso de pagos.

Ante la falta de un plan concreto, sin proyecto estratégico y sin plazos para recuperar financieramente a la

compañía, continuó el extraño flujo de dólares, ampliando la modalidad de pago a los empleados a través de transferencia a cuentas para extracción por cajeros automáticos y auto-servicios a algunos de los empleados considerados estratégicos para la petrolera, pero para algunos, no a todos.

Según los empleados, la operación figura como un depósito en efectivo y no como liquidación de haberes, del mismo modo -afirman- que no reconocen a las empresas que efectúan las transferencias. En situaciones normales el dinero debería salir de una cuenta de la empresa empleadora y transferirse a la cuenta sueldo del empleado.

Las fuentes afirman además, que la empresa no estaría en condiciones de demostrar el origen de esos fondos, y por su parte los empleados tampoco podrían demostrar ante el Fisco que ese dinero representa una liquidación de haberes.

Como si esto fuera poco, aparentemente, la mayoría de los empleados no firman recibos de sueldos desde mediados de 2019.

Fuentes vinculadas al área de la administración manifestaron que advirtieron en varias ocasiones, contratos con algunos proveedores por montos desmesurados.

Según fuentes agraviadas por los manejos financieros de la empresa, en los últimos 10 años se realizaron extrañas maniobras en el movimiento de fondos. Desde un estudio de abogados que habría cobrado sin fundamento U\$S 100 mil por mes, hasta un ex presidente de la empresa devenido en consultor que habría facturado U\$S 30 mil por mes y una consultora de comunicación que lo habría hecho por U\$S 50 mil. ■

YAMIL QUISPE: “EL QUE MEJOR COMUNICA, GANA”

Yamil Quispe, titular de Pacífica, agenda que impulsa las relaciones con el BRICS y consultor de IP Consultores aportó su visión sobre el escenario internacional y el mercado local, las capacidades de exportación de Vaca Muerta y el rol del Estado con una nueva ley de hidrocarburos en mano.

Quispe señaló que el Plan Gas y el régimen de promoción del proyecto de hidrocarburos nos marca un techo cerca del piso. “La crisis energética en Europa, el invierno boreal, la presión de China que ha llevado a la racionalización de la electricidad y apagones entre otras medidas son factores que impulsaron a que el precio del gas alcanzara el récord de 100 euros. La comunicación de los players involucrados en el mercado energético de la región es clave para posicionarse en el sector, y rol del Estado con el Plan Gas nos blindo de la crisis internacional pero la nueva ley no ressignifica una señal fuerte para nuevas inversiones en Vaca Muerta”, sostuvo.

El mercado principal de Argentina está al Este del continente americano, a través de Chile nuestro mercado está en Asia, Rusia es un partner estratégico porque está atravesando una revolución tecnológica sin precedentes y está acelerando muchos procesos que le dan competitividad global.

“Hoy el mercado al que debemos apuntar es el de Asia-Pacífico porque emite el 53% del CO₂ global, China 27%, y la India, con el 7%, dado que estos dos países deben mejorar a corto plazo su huella de carbono sustituyendo carbón por gas en sus procesos industriales y de generación eléctrica. El gas es el commodity de transición hacia las energías limpias, y el contexto crítico de hoy no hace otra cosa que confirmar que este es el camino para Argentina. Señaló el especialista en un evento internacional organizado por MOSPROM –entidad creada por las autoridades de la capital rusa y por el Comité Nacional para la Cooperación Económica con los Países de América Latina [CN CEPLA] – organización rusa con peso en el tema de las relaciones con LATAM – se profundizó sobre los desafíos, las oportunidades del mercado energético y las nuevas tecnologías”, advierte Quispe.

VACA MUERTA FOR EXPORT
Argentina además de la formación

Vaca Muerta tiene otras once Vaca Muerta o rocas madre en nuestro país, y se encuentran en seis regiones o cuencas sedimentarias –Austral, Golfo San Jorge, Neuquina, Cuyana, Noroeste y Chaco Paranaense–, y en su interior contienen el segundo recurso mundial de shale gas y el cuarto de petróleo. Argentina consume 1,9 TCF con 45 millones de habitantes, lo demás es exportable. Solo Vaca Muerta posee en Gas 802 TCF (gas para 400 años) y en Petróleo 27 TCF. (TCF: trillioncubicfeet). “En números, aun con precios bajos del crudo y del gas natural, podríamos exportar aproximadamente US\$ 40.000 millones anuales”, señaló el consultor de IP Consultores.

En opinión del titular de Pacífica, “hay una ventana de 15 a 20 años para desarrollar Vaca Muerta en fase intensiva y las nuevas tecnologías pueden acelerar ese desarrollo con el menor impacto posible al medio ambiente, con datos trazables de la “huella de carbono” y generando eficiencia en la cadena de valor re-



gional. El mes de Agosto de este año Argentina batió el récord de energía renovable, el 24,72% de la demanda de energía eléctrica fue cubierta por fuentes limpias, y eso ya es una señal clara que estamos en cuenta regresiva, y este caso hay una responsabilidad por parte del Estado de dar un mensaje sólido al mercado, el que mejor comunica gana”.

ARGENTINA ES EL SOCIO ESTRATEGICO PARA ASIA-PACIFICO

En infraestructura, la Argentina “puede dar un salto cuantitativo y cualitativo en la producción de petróleo y gas” y para ampliar el largo plazo “se requerirá más infraestructura para incrementar los niveles de exportación de crudo y, claramente, se necesita un nivel de inversión muy significativo para evacuar de forma masiva el gas natural desde la cuenca neuquina, lo que implica ampliar la capacidad de transporte e instalar terminales de licuefacción, y en esto último podría-

mos acordar con Chile un organismo binacional para instalar estas terminales en Chile con salida al Pacífico, con salida directa al mercado más importante para el Cono Sur, Asia. En esencia hemos fecundado las relaciones bilaterales con el país trasandino y signados por el multilateralismo esto sería realizable para Argentina.

En relación a la nueva ley de hidrocarburos, “el proyecto plantea un régimen de promoción para el 10% de la producción y el 90% restante que debería destinarse al mercado local o guiarse por los precios del mercado local, no tiene especificado el precio y es un punto inestable del proyecto de Ley y no representa un gran incentivo a las Operadoras”. “Muy diferente al Plan Gas que fue un acierto al haber contractualizado la compra de gas a principios de 2021, cuando los precios internacionales de la energía todavía estaban en un ciclo de baja por efecto de la pandemia, nos blindó de la crisis energética europea, impacto que también afecta a Estados Unidos y Asia y

repercutirá en Argentina cuando deba adquirir los cargamentos de GNL para el próximo invierno”, señaló el consultor de IP Consultores.

Hay más de 700 unicornios a nivel global, compañías valuadas en 1000 millones de dólares de capitalización de las cuales 42 se encuentran en LATAM, y Argentina tiene 11 unicornios, de las cuales 3 salieron al mercado en 1 semana en plena pandemia, en el contexto más desfavorable para el mundo. Argentina tiene el ecosistema más importante de LATAM, por los recursos humanos, el nivel académico, el soporte financiero local y la resiliencia y la capacidad de reinversión de los argentinos. En ese sentido, Brasil y Argentina sumamos el 86% del ecosistema de Latinoamérica y Caribe. La región de Vaca Muerta puede ser el Silicon Valley o el Skolkovo de una revolución tecnológica, geográficamente tenemos los recursos naturales, el capital humano y la voluntad de serlo. La otra “Vaca Muerta” es el capital humano. ■

PRIMER ANIVERSARIO

Vientos Neuquinos y Vientos Bonaerenses

La inversión total para la construcción de ambos parques eólicos fue de U\$S 280 millones, monto que se enmarca dentro la estrategia global de AES Corporation de avanzar hacia un futuro energético más sustentable.

AES Argentina, empresa líder en generación de energía, celebra el primer aniversario de la entrada en operación de sus parques eólicos Vientos Neuquinos, ubicado en la provincia de Neuquén y Vientos Bonaerenses, situado en la provincia de Buenos Aires.

En lo referido a Vientos Neuquinos, opera al 100% de su capacidad (100,5 MW) y destaca por ser uno de los parques de la región con mejor NCF (Net Capacity Factor). Este factor proporciona un indicador que mide la utilización de la capacidad de la planta en el tiempo, que en el caso de este parque eólico llega al orden del 36%, superando la media mundial. En cuanto a producción, la energía generada en 2020 fue de 165,13 GWh y en el transcurso de 2021, incrementó a 205,66 GWh.

El parque eólico neuquino cuenta con una infraestructura de 29 aerogeneradores de 3,465 MW, cada uno, compuestos por una plataforma Nordex-Acciona modelo AW132/3465 -con una altura de 132 metros- y un diámetro de Rotor y altura de HUB 120 metros.

A fin de financiar su construcción, AES

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

Por su parte, Vientos Bonaerenses, emplazado en la localidad de Tres Picos, partido de Tornquist, posee una potencia instalada total de 99,75 MW. El parque está compuesto por 30 aerogeneradores, también de tecnología Nordex-Acciona de 3,325 MW cada uno. Las torres tienen una altura de 120 metros y el diámetro del rotor es de 132m (longitud de palas 64m).

“En AES Argentina estamos orgullosos de celebrar el primer aniversario de ambos parques eólicos. Nuestro objetivo, como empresa, es contribuir al desarrollo sostenible de la Nación y colaborar en el cumplimiento del compromiso asumido por el país en aumentar la producción de energías renovables. La inversión realizada por la compañía se enmarca en la estrategia global basada en el crecimiento de energías limpias”,

destacó Martín Genesio; Presidente y CEO de AES Argentina.

AES Argentina es líder en el mercado renovable del país con un 34% de participación (excluyendo a las empresas de autogeneración). Este objetivo fue alcanzado tras la construcción de los dos parques eólicos, que llevaron a posicionar a AES Argentina al frente del mercado MATER.

La inversión total para la construcción de ambos parques eólicos fue de u\$s 280 millones, monto que se enmarca dentro la estrategia global de AES Corporation de avanzar hacia un futuro energético más seguro y sustentable, a partir del crecimiento enfocado en las energías renovables apalancado en relaciones de largo plazo con clientes estratégicos.

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

El gas, un puente hacia el futuro

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



La energía es vida.
Es una necesidad básica,
y una fuente de progreso.
Así, hoy, para contribuir al
desarrollo sustentable del planeta
y hacer frente al cambio climático,
avanzamos, juntos,
hacia nuevas formas de energía.

La energía se está reinventando,
y el cambio energético también es el nuestro.

Nuestro objetivo es ser un líder mundial
de la transición energética.

Por eso,

**Total se transforma
y evoluciona a TotalEnergies.**



TotalEnergies