

Por la reactivación

Las empresas celebran la normalización de los precios, pero admiten que escalar la cuesta del crecimiento será altamente desafiante. La situación luce más crítica en el sector petrolero que en el gasífero; de no ser por el incipiente aporte de Vaca Muerta el panorama sería más preocupante.

ANUARIO 2017 

Las empresas van en busca de la consolidación de la industria Oil&Gas

Un relevamiento exclusivo muestra que las empresas buscaron expandir su negocio en 2017 con el claro objetivo de ganar mercado en 2018. Si bien las perspectivas son buenas; hará falta una mejora en los costos, la infraestructura, y un mayor impulso por parte del Gobierno.



**LA ENERGÍA
NOS LLEVA
A NUEVOS
DESAFÍOS.**

ASPRO, UNA EMPRESA LÍDER,
EN LA **INDUSTRIA PETROLERA.**



POTENCIAMOS LA
ENERGÍA DEL FUTURO



NUEVA SUCURSAL PATAGONIA

Ruta 151 km 4.5
Cipolletti, Rio Negro
+54 9 299 532 4281



 TADANO

 FUWA

 JCB

 MAGNI

 SEIBOGEN

 BAUER

 ORMIG

 Genie

CONTAC TANOS.

CENTRO DE OPERATIVO Y VENTAS
CAMPANA
Ruta Nacional N° 9 km 78,100
Campana, Buenos Aires
Tel: +54 3489 403040

CENTRO DE EXPOSICIÓN Y VENTAS
DON TORCUATO
Av. Panamericana km 26.600
Gral. Alvear 2702 y Colectora Este
Don Torcuato, Buenos Aires
Tel: +54 11 4011 5050



→ WWW.TECMACO.COM.AR

ARGENTINA: DIAGNÓSTICO Y PERSPECTIVAS

Ahora, es perentorio provocar una revolución productiva para poder sustentar el progreso socio-económico. Y para ello la única alternativa es asumir la responsabilidad política de cambiar la estructura de producción.

Avanzando la cuarta Revolución Industrial en el siglo XXI en Argentina, todavía se producen y exportan productos primarios (carnes, cereales, gas natural, oro, litio, uranio, hierro, etc.), y *commodities*. Y se importan productos de alto valor y contenido tecnológico, mientras se queman recursos naturales valiosos (biomasa, minerales, carbón e hidrocarburos). Y se marginan reales ventajas comparativas (recursos humanos capacitados, investigaciones, tecnologías, proyectos, etc.).

El sector químico, como referente de todo el sistema productivo (EE.UU: 96% de productos manufacturados contienen petroquímicos), confirma esa realidad: la producción química y petroquímica (CIQyP, 2015) supera los u\$s 25.000 millones (equiparable a la industria automotriz en el PBI). Pero se importan unos u\$s 8.000 millones de productos químicos intermedios y finos (Fine Chemicals) e hidrocarburos (gas natural, LPG, etc.), mientras se queman grandes cantidades de etano (el "building block" más competitivo de la petroquímica) por falta de capacidad instalada de procesamiento. Se estima que hacia el 2020 el país será deficitario en la mayoría de los productos petroquímicos.

Es preciso ver que en dicha evolución cíclica subyacen los intereses sectoriales generados durante décadas, y en planos claves, la eficiencia para el desarrollo económico y social, tales como:

- Planificación económica y social y políticas específicas de desarrollo industrial a largo plazo;
- Formación de un amplio consenso social de cambio de cultura productiva;
- Promoción de un estamento empresarial nacional con vocación industrialista;
- Aplicación de innovaciones y nuevas tecnologías realizadas en el sistema científico-tecnológico local;
- Integración regional mediante la industrialización de los recursos naturales (biomasa, carbón, hidrocarburos, minerales);
- Integración, a niveles crecientes de valor agregado y tecnología, de las cadenas de valor de los sectores manufactureros y de la producción primaria;
- Superación de la dependencia externa de tecnologías, equipos y productos de alto valor agregado y contenido tecnológico intensivo.

N. F. Yanno
Director

TENÉS UN ACTROS+ TENÉS UN PLUS



Heladera de 25 lts. • Parrilla cromada • Espejos cromados • Faros bixenón • Deflectores

Todo lo que buscás en un camión, lo encontrás en el Actros+.
Rentable, cómodo, seguro y distinguido.

ACTROS+

Mercedes-Benz
Camiones de confianza.



Sumario 338

NOTA DE TAPA | ANÁLISIS DE LA REVISTA PETROQUÍMICA EN BASE A NÚMEROS OFICIALES



Por la reactivación

Las empresas celebran la normalización de los precios, pero admiten que escalar la cuesta de la reactivación será altamente desafiante. En 2017 volvieron a caer los inventarios y la producción de hidrocarburos en todas las cuencas. La situación luce más crítica en el sector petrolero que en el gasífero. De no ser por el incipiente aporte de Vaca Muerta, el panorama sería más preocupante.

8

PETRÓLEO | HUGO GIANPAOLI



Tras dos años de poca actividad, se despertó Vaca Muerta

El balance de los siete años de desarrollo en la formación no convencional es positivo, según el experto Hugo Gianpaoli.

56

PETRÓLEO | GUSTAVO NAGEL



Inversiones de empresa proveedora de operación y mantenimiento

Llega al país Confi petrol, y se instala en Neuquén. Decidida a aportar valor a las industrias de Oil & Gas, energética y petroquímica.

68

PETRÓLEO | GUSTAVO ACOSTA



La gestión del agua, un ítem central para el futuro de los no convencionales

Las necesidades hídricas que plantea el desarrollo masivo de los recursos de shale gas y shale oil constituyen un enorme desafío para el país.

74

ANUARIO



En busca de la consolidación de la industria petrolera

Relevamiento exclusivo entre más de 40 empresas del sector de Oil & Gas.

14

50-83

PETRÓLEO

La petrolera local consiguió un crédito por u\$s 80 millones

El crédito acordado con el Credit Suisse le permitirá a Medanito regularizar su situación financiera e invertir en sus proyectos de Vaca Muerta.



50

- El mercado local debe reinventarse para mejorar sus metodologías

- Bettari: "El shale oil argentino posee características distintivas"
- La industria de Oil & Gas monopoliza las inversiones en los últimos dos años
- Shell abastece la demanda argentina y va por la región
- No hay que inventar nada, sino brindar las señales apropiadas

84-95

GAS



Bolivia triplicará sus reservas de gas natural

84

- Predicen una demanda récord de LNG a nivel mundial
- Hoy el gas representa una excelente oportunidad de inversión

96-103

PETROQUÍMICA



"Hay herramientas para extraer más valor a cada barril procesado"

Para el consultor Daniel Monzón hay que comprobar la capacidad de reacción del parque refinador.

96



Crédito y Caución SA

Compañía de Seguros

Especialistas en Seguros de Caución para proyectos energéticos

- **Garantías contractuales para obra o suministro**

Mantenimiento de Oferta - Ejecución de Contrato
Anticipo Financiero - Fondo de Reparación

- **Garantías aduaneras**

Tránsito Terrestre - Importación Temporal
Plantas llave en mano - Envíos escalonados



25 de Mayo 565 piso 3° - CABA Tel.: (011) 5217-0900

www.creditoycaucion.com.ar



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

www.ssn.gob.ar 0800-666-8400
N° de inscripción SSN: 0656

• Latinoamérica moderniza sus instalaciones petroquímicas

104-107

ENERGÍA

La energía nuclear pierde la carrera contra la eólica y la solar

La producción energética por vía atómica apenas crece a una tasa de un 1,4% anual en todo el mundo, mientras que esa expansión asciende a un 16% dentro del segmento aerogenerador y a un 30% dentro del fotovoltaico.



104

108-111

ECONOMÍA

INSTITUTO PETROQUÍMICO ARGENTINO

Pronostican un repunte del consumo y menor nivel de inflación

108

112-115

MEDIO AMBIENTE

La cumbre se llevó a cabo en Bonn, Alemania

La Argentina ratificó fuertemente su política ambiental en la COP 23

La delegación nacional presentó las medidas adoptadas en tres grandes ejes: energía, transporte y bosques. A la par, exigió a las grandes potencias un mayor involucramiento para mejorar el acceso financiero y la colaboración tecnológica.



112

116-123

ENERGÍAS RENOVABLES

Advierten la baja participación de la industria local en las energías verdes

116



120

Análisis e informe especial de Revista Petroquímica, Petróleo, Gas, Química & Energía

Más de 100 multinacionales se abastecerán íntegramente de energías verdes

11 corporaciones de distintas partes del mundo se comprometieron a cubrir un 100% de su consumo eléctrico a partir de fuentes energéticas renovables.

124-128

EMPRESAS Y NEGOCIOS

Softlatam cierra un positivo 2017 en nuevas oficinas y con exitosos resultados

La empresa concluye el 2017 con un balance positivo y grandes logros. Entre estos, destaca la mudanza de sus oficinas al Polo Tecnológico de Parque Patricios.

124



Staff



9.000 Ejemplares auditados
Readership: 45.000 lectores

ISSN: 2469-0139



Director Editorial
Lic. Francisco Vadone

Director
Ing. Qco. Nicolás F. Yanno

Gerente Comercial
Benjamín Rosales

Jefe de Redacción
Fernando Ferreira

Fotos e Imágenes
Photo Inc. Canadá

Publicidad
PYP S.A.

Comité Técnico

Ing. José María Fumagalli
Ing. Graciela González Rosas
Dr. Miguel A. Laborde
Dr. Orlando A. Martínez
Ing. Rubén Maltoni
Ing. Alejandro Destuet

Editorial PGQ

Boulogne Sur Mer 740 (C1213AAL) - Cdad. de Buenos Aires Argentina - Tel/Fax: +54 (11) 4964-9007 (rot.)
petroquimica@petroquimica.com.ar
www.petroquimica.com.ar
Registro de la Propiedad Intelectual N° 863026.
Revista Petroquímica, Petróleo, Gas, Química & Energía® es marca registrada

Suscripción a Revista Petroquímica, Petróleo, Gas, Química & Energía, 12 ediciones, \$ 1.900*

*El importe incluye gastos de envío, válido sólo para la República Argentina

Tribunal Arbitral

Coord.: Dr. Miguel A. Laborde
Ing. Alberto Castro
Dr. Alfredo Friedlander
Ing. José A. Romagnoli
Ing. Juan A. Rosbaco

Suplemento Latinoamericano

Editora: Ing. Graciela González Rosas
graciela@petroquimica.com.ar

Corresponsal Exclusivo en Chile

Alex Steinhaus
steinhaus@petroquimica.com.ar

Corresponsales

Chubut:
Ing. Miguel Ángel Lizzano
Mendoza:
Ing. Raúl E. Pía
Tucumán:
Ing. Ricardo E. Adra

Editor Asociado en Brasil
María José Smith
Ferreira Netto
Rua Desembargador Isidro 85
Apto. 202. (20.521-160) Tijuca
Rio de Janeiro - Brasil

 Revista Petroquímica

 /petrologasquimica

 @RevPetroquimica

 Revista Petroquimica

 Revista Petroquimica

 @revista_petroquimica

Prohibida su reproducción total o parcial, bajo cualquier circunstancia ya sea electrónico, digital o impreso. ©

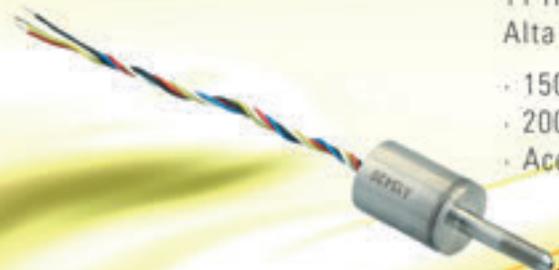


PASIÓN POR LA EXPLORACIÓN...



7 Li / 6 L HP
Sensores de
alta precisión

- 1500 bar
- 200 °C



11 HT
Alta temperatura

- 1500 bar
- 200 °C
- Acero inoxidable



Manómetro LEO 5

- Carcasa de
acero inoxidable
- Registro de Datos
- Captura de picos de 5 kHz
- Interfaz USB



33 X Ei
Transmisor de presión

- 1000 bar
- 120 °C



DCX-25
Registrador
de datos

- 57'000 lecturas
- 125 °C
- Precisión 0,1%

Análisis de Revista Petroquímica sobre la base de números oficiales

Aunque el Gobierno le resta dramatismo a las cifras y promete una próxima reactivación, la extracción de petróleo cayó un 7,2% y la de gas natural lo hizo un 0,9% interanual. En 10 años, las reservas comprobadas bajaron un 17,2% y un 23,9% en cada caso. Revista Petroquímica presenta este detallado análisis sobre la base de informes puntuales del Ministerio de Energía y la opinión de los especialistas más destacados del sector.

La industria de Oil & Gas despide el año con caída en la producción y las reservas



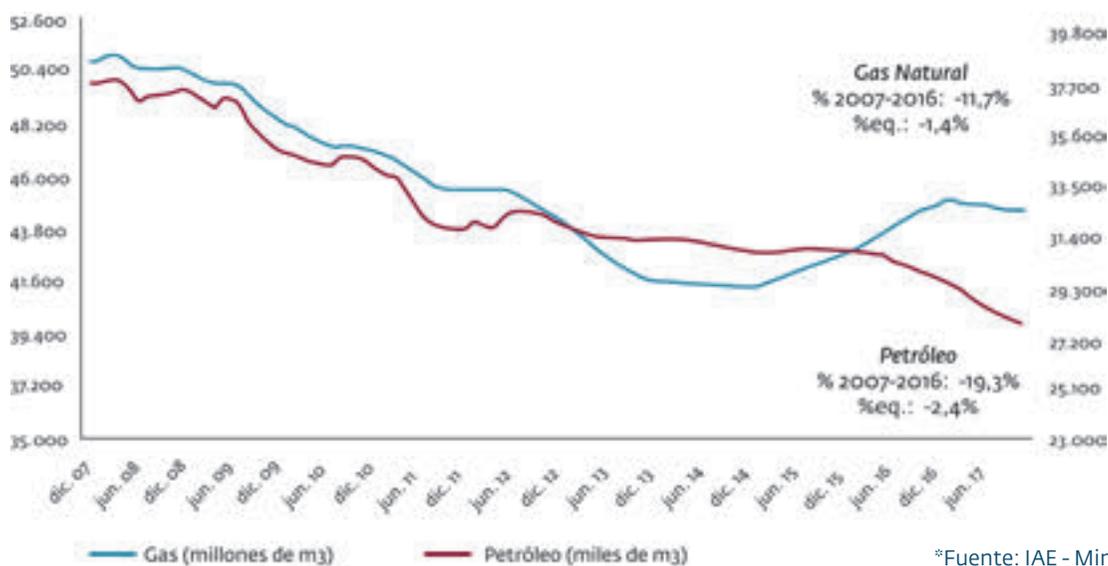
Con la esperanza de que la normalización del marco regulatorio y el mercado doméstico de precios reactive las inversiones en todas las cuencas, se cierra el año de balance negativo para la producción de hidrocarburos en la Argentina. La oferta de petróleo, que viene cayendo de manera ininterrumpida desde 1998 hasta la fecha, profundizó esta tendencia desfavorable sin atenuantes. La de gas, pese a los estímulos otorgados y sostenidos por el Estado, se mantuvo prácticamente estancada, lo que se tradujo en millonarias importaciones para atender la mayor demanda. Hasta el mes de octubre de

2017, según datos oficiales del Ministerio de Energía y Minería (MinEM), la explotación petrolera registró un declive de un 7,2% en relación con los primeros 10 meses de 2016. La extracción gasífera, por su parte, se contrajo un

Aranguren//
"Hemos encontrado mecanismos para que la actividad nueva reemplace a la que se tornó antieconómica: en el caso del gas, ya estamos perforando más pozos que hace un año".

0,9% con respecto a dicho lapso del año pasado. De acuerdo con el ex secretario de Energía y titular del Instituto Argentino de Energía (IAE) 'General Mosconi', Jorge Lapeña, esta realidad es consecuencia directa de un error estratégico cometido hace alrededor de 25 años que hasta ahora nadie fue capaz de corregir. "El país abandonó la inversión de riesgo en exploración de hidrocarburos en campos convencionales, lo que la estadística refleja claramente por la reducción de los pozos exploratorios perforados cada año en los últimos lustros", precisa el especialista, quien recalca que en 110 años de historia petrolera

PRODUCCIÓN ACUMULADA DE HIDROCARBUROS



sólo se conoce un 25% de las cuencas sedimentarias argentinas. El diagnóstico es compartido en buena medida por otro ex secretario de Energía, Daniel Montamat, quien va un poco más allá y señala con su dedo crítico a la errática política de precios derivada de la implantación de retenciones a la exportación y el divorcio de las referencias internacionales. “La intervención discrecional y los precios políticos llevaron a explotar lo que estaba en producción sin la debida reposición. La baja exploración y la escasa tasa de recuperación de reservas in situ consumieron el stock de existencias probadas y afectaron los niveles productivos”, resume.

Reacople de precios

En este escenario, las petroleras que operan en el medio local priorizan casi

exclusivamente sus planes de inversión en Vaca Muerta, formación cuyo potencial geológico supera con creces al atractivo de los maduros yacimientos convencionales y no exhibe los riesgos del *offshore*. Sin embargo, Lapeña remarca que hoy apenas un 5% de la producción gasífera nacional es *shale gas* genuino. “El Gobierno da subsidios, pero los acota en el tiempo y advierte que no los prorrogará. Si bien esto tiene lógica, me parece un juego peligroso desde lo estratégico, y con un final incierto”, apunta. A decir de Montamat, la política de acoplarse a las referencias internacionales constituye un paso adelante, pero no resuelve todos los problemas. “Si el barril Brent se mantiene cerca de sus valores actuales, ese reacople no será tan traumático. No obstante, volver a regirnos por los precios internacionales obliga a

todas las compañías a trabajar más en costos y en productividad para ser competitivas”, acota. Vale remarcar que en el pasado mes de octubre tanto el crudo WTI como el Brent expresaron una suba de un 3,5% y un 2,4% en cada caso, hasta alcanzar los u\$s 51,58 y los u\$s 57,51 por barril, respectivamente. En tanto, el crudo argentino del tipo Medanita osciló en torno a los u\$s 54,51 por barril en agosto (último dato disponible en el MinEM) y el Escalante se situó en u\$s 51,21 en septiembre. En cuanto al mercado del gas, la cotización *spot* del Henry Hub bajó un 3,4% en octubre, al tasarse en u\$s 2,88 por millón de BTU. A nivel doméstico, el Precio al Ingreso al Sistema de Transporte (PIST) cerró el mes de abril en u\$s 3,77 y completó diciembre en u\$s 4,19. Consultado por este medio, el ministro de Energía, »

*Montamat//
"La errática política de precios derivada de la implantación de retenciones a la exportación y el divorcio de las referencias internacionales hicieron que se explotara lo que estaba en producción sin la debida reposición"*

Juan José Aranguren, reafirma la necesidad de empalmar de manera gradual los precios locales con los internacionales. "Aunque algunos tienen dudas de lo que pasará cuando los valores suban, nosotros vamos a respetar la ley. Vinimos a decir la verdad y no tomaremos ningún tipo de medida para romper este equilibrio", promete.

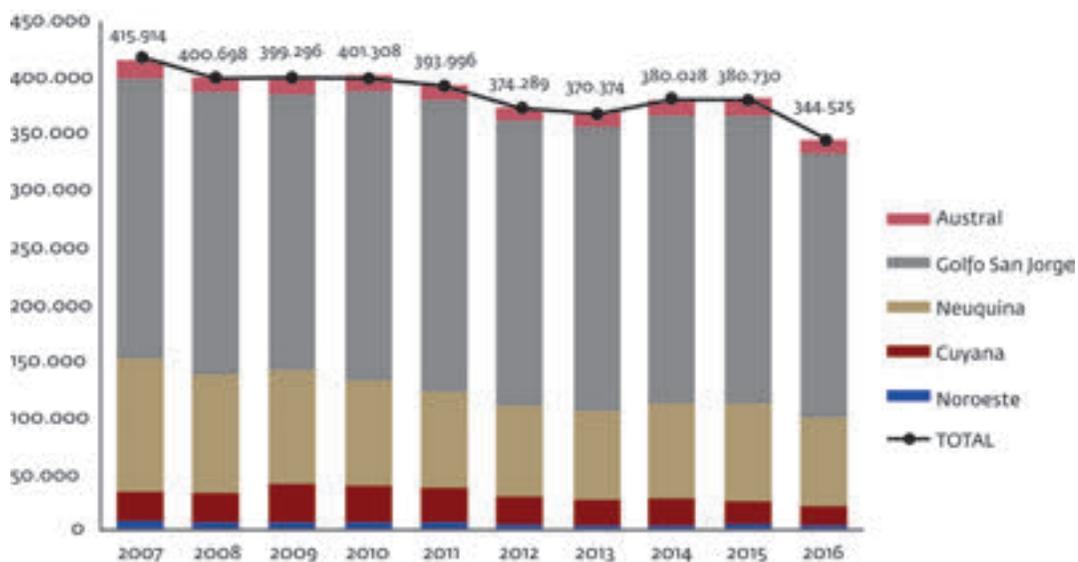
Más allá de la voluntad del Gobierno, desde la perspectiva de las empresas resulta difícil estimar con certeza cuál será el precio de los hidrocarburos en el mediano plazo. "Sólo sabemos que algunas veces estará por encima y otras veces por debajo del valor deseado", reconoce Daniel De Nigris, gerente general de ExxonMobil Exploration.

Reservas en rojo

Durante la última década, las reservas comprobadas de crudo de la Argentina disminuyeron a una tasa anual equivalente de un 2,1%, mientras que la producción lo hizo a un 2,4%. Así lo detalla un informe especial confeccionado por el IAE con motivo del 110° aniversario del descubrimiento de petróleo en Comodoro Rivadavia. Estas cifras implican una baja

acumulada de un 17,2% en las reservas y de un 19,3% en la oferta petrolera entre 2007 y 2017. El retroceso del gas natural no fue menos dramático. En el lapso mencionado, las existencias comprobadas mermaron a una tasa anual de un 3%, al tiempo que la extracción lo hizo a un 1,4%. En términos acumulados, puede decirse que en 10 años las reservas del fluido decrecieron un 23,9% y que la producción se redujo un 11,7%. Para revertir esta situación, el denominado 'grupo de los ocho ex secretarios de Energía' (que además de Lapeña y Montamat integran Emilio Apud, Julio César Aráoz, Enrique Devoto, Roberto Echarte, Alieto Guadagni y Raúl Olocco) propone una auditoría independiente de todas las reservas y - tras conocer sus resultados - la aplicación de una »

RESERVAS COMPROBADAS DE PETRÓLEO



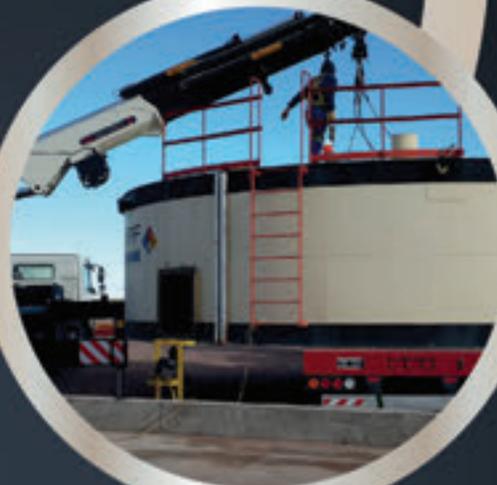
*Fuente: IAE - MinEM



Grúas
SAN BLAS S.A.



MANITOU



WORLD POWER
MOTOR & EQUIPMENT SPECIALISTS

TEREX
Grúas

WORLD POWER
MOTOR & EQUIPMENT SPECIALISTS



CASA CENTRAL

Colectora Este Km 27.333
Don Torcuato, Pcia. de Buenos Aires
CP 1611 - Tel: (011) 4846-7050/7051

SUCURSALES

Cdoro, Rivadavia(0297) 4065406
Mar Del Plata(0223) 155991110
Corrientes(03783) 15628351
Entre Ríos(0345) 154138144

Misiones(0376) 4480686
Mendoza(0261) 4930072
Neuquén(0299) 4433009
Córdoba(0351) 4759001
Rosario(0341) 5255394

SUBDEALERS

Salta:(0387) 4799444
Tucumán(0381) 4327664
Chaco(03722) 463463
Bahía Blanca(011) 156125-5417

San Juan:(0264) 154143628
La Plata:1526487868

SERVICIOS ESPECIALES

Vaca Muerta(011) 66532191



ventas@gsb.com.ar



www.gsb.com.ar

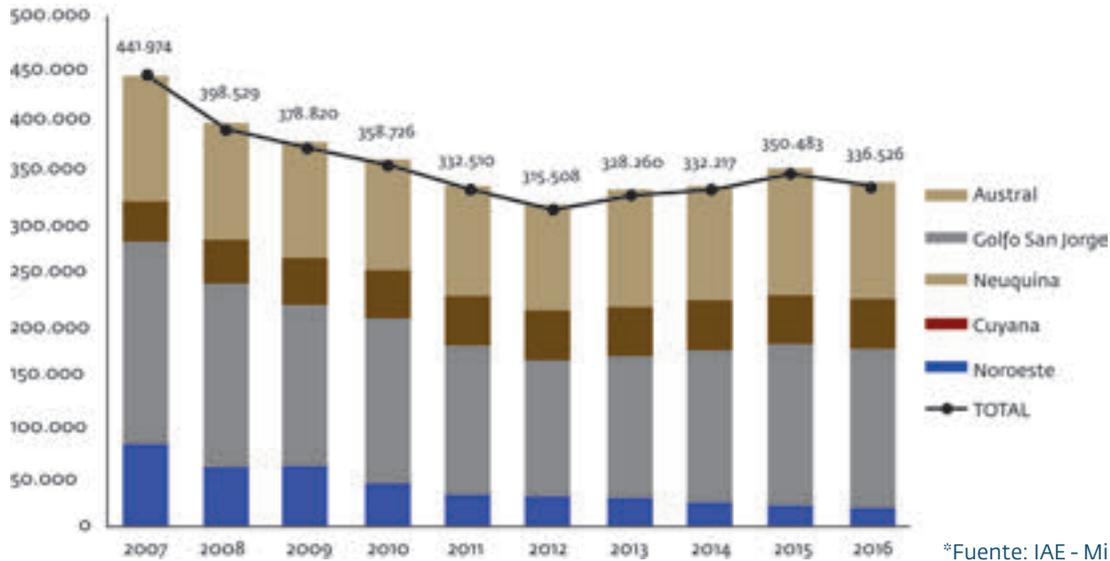


gruassanblasoficial



gruassanblas

RESERVAS COMPROBADAS DE GAS NATURAL



*Fuente: IAE - MinEM

receta que combine el desarrollo de Vaca Muerta con la exploración convencional olvidada en cuencas convencionales inexploradas. Específicamente en cuanto a la puesta en valor de los recursos no convencionales de la Cuenca Neuquina y su promesa de una colosal ampliación de horizonte de reservas, los empresarios juzgan vital superar una serie de ‘cuellos de botella’ en la gestión logística y el equipamiento. “Sólo existen nueve sets de fracturas en el país y con los equipos actuales apenas pueden realizarse 27 fracturas diarias”, grafica Horacio Turri, director ejecutivo de Exploración & Producción de Pampa Energía.

No menos relevante será, por cierto, elevar la productividad laboral.

“Necesitamos gente mejor capacitada, y muy comprometida y disciplinada para

minimizar los tiempos muertos”, enfatiza Carlos Ormachea, presidente y CEO de Tecpetrol.

Más integración

La caída de la perforación y la producción de petróleo en la Argentina no es una variable que le quite el sueño a Aranguren, al menos –según sus palabras– mientras no haya desabastecimiento. “Hemos encontrado mecanismos para que la actividad nueva reemplace a la que se tornó antieconómica: en el caso del gas, ya estamos perforando más pozos que hace un año y nos situamos marginalmente por encima en materia productiva”, manifiesta.

En los próximos cuatro años, anticipa el ministro, se observará un crecimiento constante de la

oferta gasífera. “La brecha de 30 millones de metros cúbicos (m³) de importación se reducirá a 15 millones, con una demanda interna en alza”, garantiza. El gran problema del sector gasífero local, distingue, no es el precio –con o sin subsidio– ni la producción. “El verdadero reto pasa por poder venderlo. En los últimos tiempos se disparó la demanda residencial de invierno en relación con la de verano. Hay que amortiguar esa diferencia desarrollando mercados regionales”, sentencia. En ese sentido, ratifica la intención de reconquistar Chile, país con el que la Argentina está estrechando sus lazos de cooperación energética. “También estamos negociando con Uruguay y buscando mayor flexibilidad en el contrato con Bolivia”, completa. ©

UN EQUIPO PARA CONDICIONES EXIGENTES

Hidrogrúas de 6 a 300 Tn m

AXION **EFFER**



SOLUCIÓN A SU ALCANCE

- Venta directo de fábrica
- Montaje de equipos
- Servicios y Repuestos
- Alquiler de equipos

ALTA PERFORMANCE TAMBIÉN EN SERVICIO

- Centro de Servicio Buenos Aires
- Centro de Servicio Neuquén
- Centro de Servicio Córdoba

ISO
9001
QUALITY
ASSURANCE



RINA
Roaf voor Accreditatie - Holland

AXION es una empresa comprometida con la calidad.

AXION

ELEVADORES & HIDROGRÚAS

BUENOS AIRES | NEUQUÉN | CÓRDOBA

0800 555 0202 • axionlift.com



En busca de la consolidación: la industria petrolera augura mejoras en 2018

Con mayor o menor énfasis en su parecer, las empresas encargadas de cubrir la cadena de valor de los hidrocarburos de la Argentina coinciden en que 2018 debe ser un mejor año que el que pasó. Productores, compañías de servicio, proveedores y contratistas petroleros aseguran que este año realizaron trabajos de ampliación y consolidación de sus productos y servicios en pos de estar preparados para una reactivación definitiva de la industria. Sucede que para todos, la Argentina es un mercado estratégico

2017 entregó dividendos que derivan en nuevos horizontes: mejora en costos e infraestructura y un mayor impulso por parte del Gobierno para que las inversiones realizadas den sus frutos. La expectativa es que 2018 proponga un despegue definitivo, acompañado por el boom de las energías renovables, la nueva rama de la actividad. Opina el sector en primera persona.

para el mundo energético con dos pilares fundamentales: Vaca Muerta y energías renovables. Es por eso que, según su visión, se precisarán

mejores costos, mayor infraestructura y logística y mejor régimen tributario. La labor del Gobierno nacional es otro punto en común: consideran que, »

LANAS MINERALES ISOVER

SOLUCIONES DE AISLAMIENTO INNOVADORAS Y SUSTENTABLES
PARA TODAS LAS APLICACIONES INDUSTRIALES.



Isover ofrece Lana de Vidrio y Lana de Roca

- ▶ Aislamiento térmico, acústico y protección contra el fuego.
- ▶ La mejor solución para cada requerimiento.
- ▶ Amplia línea de productos para todo tipo de equipos y procesos industriales.
- ▶ Certificaciones internacionales: conductividad térmica, temperatura máxima de servicio y corrosión.
- ▶ Productos con certificación EUCB, seguros para la salud.
- ▶ Asesoramiento técnico en cualquier etapa del proyecto.
- ▶ Software de cálculo térmico y eficiencia energética TechCalc.



AISLAMIENTO
TÉRMICO



SOLUCIÓN
TÉCNICA-ECONÓMICA



EXCELENTE PROTECCIÓN
CONTRA EL FUEGO



PROTECCIÓN DEL
MEDIO AMBIENTE



AISLAMIENTO
ACÚSTICO



EFFECTIVA PROTECCIÓN
CONTRA LA CORROSIÓN



www.isover.com.ar
0800-222-ISOVER(4768)
e-mail: cicat@saint-gobain.com

ISOVER
SAINT-GOBAIN

La aislación sustentable.

si bien se busca allanar el camino hacia la previsibilidad, hay señales distorsivas que provocan confusión. Las energías renovables ocupan un lugar de privilegio para las empresas. La mayoría tomó el segmento como una pata de su división de trabajo. Con tres rondas licitatorias de un proceso que parece brindar garantías, un gran potencial de recursos en una materia casi explotada al máximo en el resto del mundo y precios accesibles, la actividad fue vista con buenos ojos por las empresas petroleras como un complemento. Este año seguirá su desarrollo, por lo que también una mejor preparación para aquellas que quieran adjudicarse proyectos. A pesar del mencionado boom, Vaca Muerta continúa siendo motivo que hace pensar a la industria en un definitivo despegue. Su mejor o peor rendimiento decantará en el de las empresas, que enfatizan hacer esfuerzos año a año para que su producción sea cada vez más rentable. Los nuevos acuerdos que puedan generar las petroleras serán el primer paso para un trabajo fructífero. Esto se desprende de un relevamiento entre más de 40 compañías ligadas al Oil & Gas realizado por *Revista Petroquímica, Petróleo,*

Gas y Química & Energía, con vistas a conocer en primera persona qué balance realizan los principales actores sobre el año que acaba de concluir y cuáles son las perspectivas de cara a 2018. Tres fueron las preguntas que les trasladamos: **A)** ¿Cuáles son las metas y los objetivos específicos de su compañía para 2018?; **B)** ¿Qué medidas considera necesarias para impulsar su industria?; y **C)** ¿Qué proyectos e inversiones tienen en marcha y/o en carpeta?



A) Continuar con el posicionamiento de ALE Heavylift como uno de los principales actores en el mercado del transporte pesado y de izajes especiales. Este año hemos invertido más de u\$s 5 millones en la adquisición de equipamiento de transporte, incluyendo nuevas líneas hidráulicas, carretones mecánicos y cabezas tractoras. También incorporamos grúas de entre 95 y 750 toneladas para el mercado local. Esperamos que 2018 sea un año similar a 2017,

donde hemos intervenido en los principales proyectos del mercado.

B) Una medida importante dentro de la industria sería una revisión integral del sector logístico, de forma que se puedan reducir costos distorsivos que hay en nuestra actividad. Y es fundamental que se lleven a cabo los proyectos que están planificados para el sector energético, lo que impulsaría nuestra actividad para 2018.

C) Seguir invirtiendo en el rubro transporte, donde ya hemos comenzado las tratativas para adquirir una viga de transporte de última generación y un pórtico hidráulico que permitirá consolidarnos como líderes en el sector.



A) Expandir la presencia global y adaptar la cartera a empresas y servicios de mayor requisición e interiorizarnos a todos los niveles. Vincular el proceso de trabajo a las necesidades identificadas de los clientes.

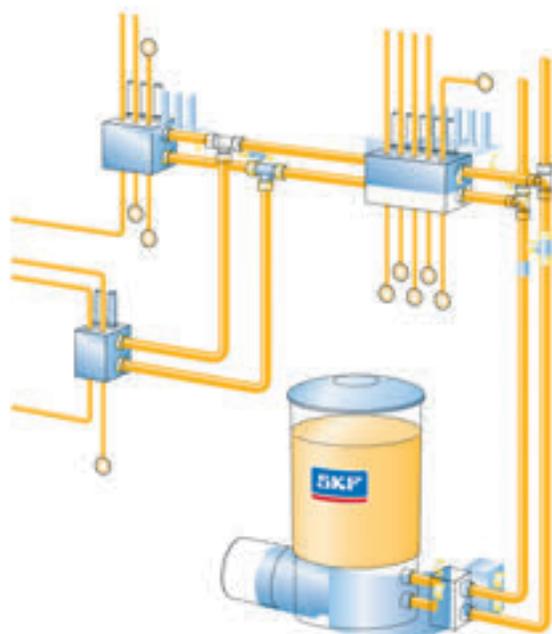
B) Fortalecer nuestra »

Soluciones de lubricación para reducir sus costos

Sistemas de lubricación SKF

SKF puede ayudarlo a reducir sus costos, eliminando aquellos innecesarios resultantes de una lubricación inadecuada, con el SKF DuoFlex. Estos sistemas de lubricación de doble línea pueden proporcionar más de mil puntos de lubricación a distancias de 100 mts.

skf.com/lubrication



SKF

entidad fusionándonos con nuevos proyectos productivos del segmento de mercado existente.

C) En Almafuerte desarrollamos sistemas de tuberías integrales, a industrias para el tratamiento y la distribución de agua, así como para el transporte seguro de fluidos industriales. Nuestra cartera diversificada nos permite crear soluciones personalizadas para una amplia variedad de exigentes aplicaciones y procesos de un gran número de sectores. Desde hace muchos años, ofrecemos un sistema de soluciones para diversas aplicaciones e industrias como redes de agua y gas, industrias química, alimenticia, de petróleo y minería. Los sistemas de tuberías de plástico ofrecen una resistencia a la corrosión y química máxima, resultan idóneos para todas las aplicaciones de distribución de productos químicos y, en especial, para el transporte de ácidos, bases y otros compuestos químicos. Instalaciones de cañerías U-PVC, CPVC, PVDF por medio de Encolado disolvente; construcción y ampliación de cañerías PEAD, PE, PVDF, soldadura por fusión a tope; soldadura por termofusión y electrofusión; ensamblaje de equipos para tratamiento

de agua. Nuestros técnicos instaladores, planificadores, operadores garantizan todos los trabajos con la mayor seguridad, calidad y facilidad de instalación que ofrecen los duraderos productos. Una de las tareas más importantes en este tipo de aplicaciones es la correcta selección de los materiales, garantiza la mayor gestión durante la planificación y ejecución del proyecto para el mercado más exigente.



Peralta,
Gustavo
Gerente



ANYLINK

A) Durante los últimos dos años, hemos estado modernizando nuestra red, contando en la actualidad con dos telepuertos operativos. Uno de ellos está ubicado en el distrito tecnológico de CABA, y el segundo en Santiago de Chile. Entre ambos telepuertos, operamos con 3 satélites y brindamos servicios de acceso a Internet en todo el continente. Nuestra intención para 2018, es ampliar nuestra cartera de clientes. Actualmente estamos abasteciendo servicios de conectividad satelital a más de 1.500 clientes,

entre los 3 países en donde operamos: Argentina, Chile y Perú.

B) Reglas claras. La figura de ARSAT como proveedor de servicios satelitales al mercado ha generado una reducción de nuestras carteras, a partir de contar con herramientas que las Pymes del sector no disponemos. La exención impositiva les ha permitido competir con el mercado privado a costos menores.

C) Como comentamos anteriormente, dentro de nuestras metas y objetivos está aumentar nuestra cartera de clientes. Para lograrlo, hemos realizado y seguimos realizando inversiones en nuestra infraestructura, de manera de contar con el último estado del arte en lo que a tecnología se refiere. Actualmente, tenemos la plataforma tecnológica más robusta para el sector (iDirect), y operamos con satélites de alta capacidad para la transmisión de ancho de banda.



Bayton

Wachowicz,
Ricardo

Presidente
y fundador

BAYTON GRUPO EMPRESARIO

B) El empleo informal alcanza a más del 30% de la PEA y requiere medidas »

AGRADECEMOS A QUIENES
NOS **ACOMPAÑARON** ESTE AÑO,
Y NOS **ACOMPAÑARÁN** EN 2018.

FELIZ AÑO NUEVO



BERTOTTO-BOGLIONE

70

AÑOS
HACIENDO
HISTORIA



RUTA NACIONAL Nº 9 KM 442,7 | MARCOS JUÁREZ · CÓRDOBA · ARGENTINA
+54 03472 425095 | VENTAS@BERTOTTOAR.COM

BERTOTTO-BOGLIONE.COM

concretas para su erradicación; se necesitan mejores herramientas para la formalización y la generación de experiencia y prácticas laborales, programas de pasantías y prácticas profesionales, legislación para el desarrollo del primer empleo joven; además, revisar los elementos no salariales que encarecen el costo del empleo, para mejorar la productividad y fomentar la creación de empleo de calidad. También es clave el apoyo y mejores condiciones de financiamiento para las Pymes, quienes son responsables de la gran parte de la demanda laboral en nuestro país.

c) El foco está en fortalecer nuestra participación en el mercado local y consolidar nuestra proyección a nivel internacional, a través de una fuerte presencia en Uruguay y Colombia. Nuestras proyecciones para el próximo año son optimistas, con diversos sectores e industrias

en crecimiento y otros en recuperación, por lo que el interés está en acompañar y ser impulsor de esta tendencia a través de nuestras diferentes unidades de negocio especializadas.



A) En Cacique cerramos un 2017 de crecimiento, mucho entusiasmo y esperanza para 2018. Buscaremos ampliar el mercado B2B, con un portafolio de indumentaria renovada y nuevas tecnologías. Haremos foco en entablar relaciones personales con nuestros clientes en los sitios de explotación, para establecer vínculos de confianza y poder asesorarlos con nuestra experiencia de más

de 65 años en el mercado textil.

B) Internamente, observamos que las industrias en general deben tomar medidas para mejorar la eficiencia en producción (para mejorar su competitividad), y además entrenar líderes que guíen al equipo para alcanzar los objetivos deseados. En cuanto a las medidas externas, se debe rever la excesiva carga impositiva que Argentina sufre hoy en día, para poder hacer del rubro textil nacional una industria competitiva en el mercado.

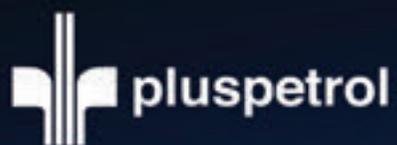
C) Nos encontramos actualmente en tratativas con proveedores del exterior para traer nuevas tecnologías de seguridad industrial textil, tales como telas Nomex. Además planeamos aumentar la capacidad productiva de nuestra planta en un 30% y un incremento de infraestructura.

MATERIALES **SERVICIOS METALURGICOS** **INGENIERIA Y FABRICACION** **OBRAS Y MONTAJES**

- Piping
- Acero inoxidable
- Recipientes a presión
- Calderería
- Tanques de proceso

METALURGICA DON JUAN 26 AÑOS

Av. José Ingenieros 750 02983-432871 mdonjuan@speedy.com.ar www.metalurgicadonjuan.com



40 AÑOS

EXPLORANDO Y PRODUCIENDO
ENERGÍA EN EL PAÍS





Caruso,
José

Asesor

CH ARGENTINA

A) Las metas y objetivos para 2018 son seguir trabajando para tener el 100% de stock de nuestros accesorios standard, siempre que financieramente y que el movimiento de venta lo permita realizar.

B) Hoy con nuestros principales clientes, por pedidos importantes manejamos mayores Bonificaciones para impulsar el ingreso de pedidos y tener la fabricación para no bajar el ritmo de producción.

C) El proyecto que se venía hablando era incorporar un nuevo CNC (Control Numérico), pero dada la situación quedó suspendido por el momento. Esperamos que haya más trabajo para las Pymes y que no abran las importaciones.



Nagel,
Gustavo

Country Manager
Argentina

CONFIPETROL

A) En 2018 queremos estar posicionados en el

mercado como una empresa de O&M especializada que brinda servicios con alto valor agregado con su personal. En Latinoamérica somos más de 3.200 personas brindando servicios a más de 35 clientes. La Argentina es un mercado estratégico para nosotros, y vamos a posicionarnos como tal.

B) Creemos necesario cuestionar las viejas prácticas e ir hacia nuevas formas de administrar el talento humano y los recursos. Tenemos mucho por mejorar como prestadores de servicios. Los operadores y el gobierno Nacional están apostando por un fuerte desarrollo de la industria del Oil & Gas, y las empresas de servicio tenemos que acompañar con soluciones.

C) Hemos iniciado las actividades en la Argentina hace dos meses y estamos participando en licitaciones muy importantes con fuerte inversión en equipamiento y gestión de talento humano. Como todo *Startup* tenemos mucha actividad comercial, esperamos tener actividad operativa en el corto plazo que nos permita mostrar nuestra mística operativa y gestión.



Franze,
Antonio

Gerente
de Proyectos

CONSTRUCTORA SUDAMERICANA

A) Tal lo iniciado hace varios años, nuestra compañía sigue acompañando los cambios de acuerdo a las necesidades del mercado en el área de energía y minería. En base a ello se generan nuevas metas, siendo la más importante, nuestro posicionamiento como una empresa de servicios necesaria para el desarrollo del sector. En esta línea, estamos volcando nuestra experiencia en obras en los mencionados sectores, sobre todo en el de generación eléctrica renovable, muy activo en estos últimos dos años. Reforzando este concepto nombramos algunos de los proyectos en los que estamos trabajando, como ser Central Térmica Ezeiza de 150 Mw y el Parque eólico La Castellana de 100 Mw, este último ubicado en el Partido de Villarino.

B) Si bien se vislumbran aires de cambio, al menos en lo que respecta al sector energético, y se han impulsado medidas que invitan a las empresas a ver en la Argentina un eventual destino de inversión, aún no se termina de consolidar »



Revamping de planta de amoniaco



Planta de amoniaco



Ciclo combinado



Planta compresora de gas



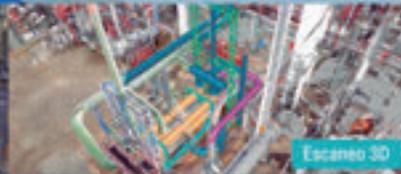
Planta de almacenamiento



Escaneo de plataformas submarinas



Verificación dimensional



Escaneo 3D



Escaneo y modelado de nuevas instalaciones

ESTACIÓN TOTAL Y ESCANER 3D

Nueva tecnología para mayor eficacia



TECNOLOGÍA EN EL RELEVAMIENTO APLICADA A LA INGENIERÍA

Int. J. Dellepiane 685, Campana, Bs As - Argentina
Av. Libertador 5990, Piso 5 Of 501, CABA - Argentina

+54 3489 431924 - 432332 - 424530
+541147830340

ingenieria@raybite.com

www.raybite.com

Raybite

INGENIERIA

este concepto. Las medidas necesarias para impulsar la industria deberían estar orientadas a fortalecer el rumbo político-económico que termine de posicionar a nuestro país en un punto de interés de inversión y que esto se vea reflejado en nuevos proyectos y más trabajo.

C) Tal lo mencionado, en la actualidad nos encontramos desarrollando varios proyectos, entre los cuales podemos nombrar: "Obra civil para el parque eólico La Castellana", siendo este uno de los más importantes del sur de la provincia de Buenos Aires, y Central Térmica Ezeiza, conformada por 3 turbinas Siemens de 50 Mw cada una. A su vez, estamos trabajando en varias propuestas para clientes locales y extranjeros, siempre en el campo de la generación eléctrica.



Segobia,
Omar

Gerente General

DIMAVIAL

A) Nuestro mayor objetivo es permanecer en el mercado, que no es poco. Un mercado cada día más competitivo en donde hay que estar activo y en movimiento siempre, y así lograr aumentar nuestra

presencia compitiendo contra productos chinos y copias "truchas" de nuestros mismos productos que tan mal hacen a toda la industria nacional.

B) Indudablemente, bajar la carga impositiva de inmediato es muy difícil no sólo seguir sino crecer, tecnificarse, competir con el mundo. Obviamente mayores controles de importación y con un dólar tan atrasado no podemos pensar en exportaciones.

C) Tenemos en marcha una matriz nueva, estamos pensando en agrandar las instalaciones y como integrantes de la comisión para la normalización de conos viales esperando para poder integrar nuestros productos al sello IRAM. Deseamos que nuestros administradores de turno lo hagan con responsabilidad pensando en todos los habitantes de nuestro país y que nadie quede excluido logrando de esta manera bien estar y un humor distinto para el conjunto de los argentinos.



EQA



Sorci,
Esteban

Gerente
Administrativo

A) En la compañía tenemos una firme política

y convicción de seguir trabajando con el sector de I+D en mejora permanente de costos, procesos, diseños y rendimientos en todos los productos que fabricamos. Seguimos profesionalizando todos los sectores, como IP y Comercial, apuntando a desarrollar mercados locales e internacionales, siempre construyendo sobre nuestros cimientos de la innovación, calidad, compromiso y una excelente atención a nuestros clientes.

B) El impulso de nuestra industria requiere inversiones a nivel privado, fomentando un mercado pujante y en crecimiento, y para esto es necesario que el Estado genere las condiciones adecuadas, que brinden a los empresarios, industriales y comerciantes la suficiente confianza que los impulse a invertir en el país. Se necesitan inversiones por parte del Estado en infraestructura, y también los subsidios para apoyar a las Pymes con proyectos concretos. Un dólar más competitivo sería una gran herramienta para aumentar las exportaciones.

C) Para 2018 está planificado el desarrollo de un nuevo modelo de válvula para uso industrial, de alta capacidad y gran sensibilidad ante cambios »

CENTROS LOGÍSTICOS
AGROINDUSTRIAS
INDUSTRIAS
RETAIL

H HORMETAL
EMPRESA CONSTRUCTORA

ESTRUCTURAS METÁLICAS | PISOS INDUSTRIALES



La solución para
su obra "Llave en mano"



**GRUPO
OSTAPOVICH**

Argentina
Autopista Panamericana 2250 (Km 40,5) Garín - Prov. de Buenos Aires
hormetal@hormetal.com | Tel: [+54 348] 447-8300 / 0810-7777-468

Uruguay
Ruta 8 (Km 25.200) Barros Blancos - Canelones
hormetalUY@hormetal.com | Tel: [+598] 2288-7060

hormetal.com [/hormetal](https://www.facebook.com/hormetal) [/hormetalsa](https://www.instagram.com/hormetalsa)

de caudales, orientado a resolver la necesidad de un rubro en particular. También haremos el *re-vamping* sobre válvulas y quemadores; la válvula es para uso industrial y domiciliario, y el quemador que se utiliza en calentamiento de aire. Ambos tendrán mejoras que apuntan a la reducción de costos, en el caso del quemador, optimizando el rendimiento logrando igual capacidad.

Para todos estos proyectos, se van a construir de inyección de aluminio, modelos de fundición nodular, moldes para diafragmas y matrices de inyección de plásticos. También vamos a poner en marcha la nueva planta de ensayos, con un caudalímetro de última tecnología, que nos brindará datos y gráficos de comportamiento de las válvulas (presiones, temperaturas y caudales).



enap sipetrol

Cittadini,
Martín

Cerente
General

ENAP SIPETROL

A) 2018 será un año clave para Enap Sipetrol. Comenzaremos a desarrollar nuevos proyectos,

y a concluir los que venimos llevando a cabo, como el proyecto incremental Área Magallanes -PIAM-, que dará como resultado un aumento de producción del 60% en gas y 25% en petróleo del yacimiento Área Magallanes. Asimismo, esperamos obtener importantes resultados en El Turbio Este, nuestra nueva área en Santa Cruz; y estamos evaluando nuevas adquisiciones que nos permitan seguir aumentando nuestra oferta de hidrocarburos para el país y la región.

B) La Argentina está transitando un camino hacia la normalización de los mercados energéticos, signado por decisiones económicas que buscan previsibilidad para generar un clima propicio para las inversiones. Esto implica ser cada vez más competitivos internamente y en la cadena de valor. En ese sentido, es fundamental tener infraestructura de transporte y energética, y es el paso para dar competitividad a otras industrias. Asimismo, resulta fundamental potenciar la integración energética bilateral, consolidando el desarrollo de las políticas energéticas para la recuperación del autoabastecimiento energético argentino.

C) En la actualidad nos encontramos enfocados en un plan de crecimiento para proyectar una nueva compañía y posicionarla sustentablemente en un lugar de liderazgo. Para 2018 comenzaremos con un plan de exploración en una nueva área *on shore* en el sur de Santa Cruz, El Turbio Este, de 3.195 km², que conllevará una inversión de más de u\$s 47 millones en los próximos 3 años. Además, finalizaremos el PIAM que conllevó una inversión de u\$s 354 millones. Finalmente, estamos evaluando nuevas áreas costa fuera que permitan crecer aún más en oferta de hidrocarburos para el país y la región.



IC
ESTUDIO IGNACIO CARNICERO

Carnicero,
Ignacio

Titular

ESTUDIO IGNACIO CARNICERO

A) Crecer en nuevos clientes relacionados con las inversiones en Vaca Muerta.

B) Aprobación de los proyectos de reforma laboral e impositiva.

C) Inversiones en sistemas (hardware y mudanza a la nube) y en migrar a la nueva norma ISO de Gestión de Calidad. »



AESA

CONSTRUYENDO
JUNTOS EL FUTURO
CON ENERGÍA

INGENIERÍA
FABRICACIÓN
CONSTRUCCIÓN
SERVICIOS

aesa.com.ar

YPF – Proyecto Nueva Unidad Coque A
Refinería La Plata, Buenos Aires, Argentina



GRUPO
FACORSA S.A.
soluciones térmicas

Taborda,
Alejandro
Presidente

FACORSA

A) En 2018, ya instalados al 100% en nuestra nueva planta industrial, instalada en el parque industrial Sauce Viejo, Sauce Viejo Santa Fe, donde contamos con todas las facilidades para manipular piezas de gran porte, ya sea en la fabricación o reparación de equipos especiales, podemos aspirar a crecer en forma importante en este rubro, pudiendo ofrecer a nuestros clientes del rubro petrolero, vial y minero mejores tiempos de entrega, una calidad óptima con precios competitivos a nivel internacional. También incorporaremos nueva maquinaria al efecto, para automatizar aún más nuestros procesos y seguir impulsando la mejora continua de nuestros productos.

B) Evidentemente la política económica llevada a cabo en estos dos últimos años por el gobierno nacional no ayudó al sector industrial; tasas de interés altas, un tipo de cambio atrasado, aumento tremendo de tarifas, presión tributaria record

e incrementos constantes de costos internos, creemos que medidas que apunten a mejorar estos problemas que padecemos hoy por hoy, se imponen para apuntalar el crecimiento de la industria nacional.

C) Incorporación de nuevas líneas de productos especiales, para tener todo lo que requieran nuestros clientes del rubro, incorporaremos más maquinaria y tecnología en cooperación con proveedores internacionales, seguiremos mejorando nuestro lay out en nuestra, y nos proponemos tener una presencia constante con nuestros clientes para satisfacerlos en todo lo que necesitan, sabemos que el tiempo es vital en esta actividad.



finder

Rodríguez,
Luis María

Jefe
de Ventas

FINDER COMPONENTES

A) FINDER Argentina tiene como principal objetivo seguir creciendo en nuevas regiones del país aumentando sus fuerzas de ventas con el fin de estar más cerca de nuestros clientes y potenciar nuevos mercados. También, estamos

poniendo especial énfasis en el concepto de soluciones simples en el ámbito residencial y predial, desarrollando conciencia en la utilización de los recursos energéticos, permitiendo así generar espacios más sustentables. Por otro lado, durante este nuevo año que comienza, FINDER estará presentando herramientas muy importantes en el área comercial que permitirán a nuestros clientes contar con mayor autonomía e información de nuestros productos. Además, en 2018 FINDER cumple 10 años en el país y por tal motivo tenemos pensadas importantes acciones para compartir con nuestros clientes esta década de trabajo mutuo.

B) Como principal medida creemos necesario que se normalicen las reglas de comercialización en toda la cadena, como por ejemplo Aduana, Secretaría de Comercio, etc. y que estas sean obligatorias y extensibles a todas las empresas del sector, promoviendo así un mercado más leal y competitivo. A nivel país, podemos dividir la industria en distintos mercados e identificar las medidas necesarias y acciones que se están llevando adelante para impulsar la misma. Es fundamental seguir el camino de »



AIRE + ENERGÍA... INDISPENSABLE PARA LOGRAR EL ÉXITO.



- ▶ CASA CENTRAL (011) 4231.0193
 - ▶ SUC. NEUQUÉN (0299) 443.1210
 - ▶ SUC. ZONA NORTE (03327) 44.4445
 - ▶ DISTRIBUIDORES EN EL INTERIOR.
- cetecsudamericana.com.ar

las potencias y el desarrollo de las energías renovables a través del plan RenovAr, dado que es condición principal para el desarrollo de cualquier industria. También es importante activar con mayor celeridad la explotación y producción de

Vaca Muerta, otro pilar para el desarrollo de energía motora de la industria petroquímica. Por último, el Gobierno debe promover el desarrollo de las Pymes bajo condiciones claras y concretas sostenibles en el tiempo.

c) Como les comentaba

más adelante, nuestra empresa la cual está totalmente ligada al área comercial en donde sus principales inversiones están orientadas a estructura y recurso humano. En ambos aspectos estaremos abocados durante el año 2018; en ampliar las áreas de cobertura del país y poner a disposición de nuestros clientes plataformas de acceso y un stock de productos permanentes.

aggreko

Generación de energía, enfriamiento de procesos y climatización.

Diseñamos soluciones de generación de energía y enfriamiento personalizadas y llave en mano, que le entregamos de acuerdo a necesidades reales.

- Operación de yacimientos y plataformas
- Producción petrolera
- Paradas programadas y mantenimientos
- Emergencias
- Mejoras de productividad

Grupos electrógenos a Diésel y Gas · Chillers
Torres de enfriamiento · Manejadoras de Aire

Díganos cómo podemos ayudarlo 0800 777 2223 aggreko.com.ar



Gonella,
Carlos

Presidente

GONELLA

A) El objetivo para 2018 es lograr poner en marcha la fabricación de calderas de biomasa y continuar con la fabricación ya iniciada en el año 2017 de Torres Eólicas correspondiente al programa RenovAr. Asimismo, estamos impulsándonos en lograr un mayor crecimiento y tener mayor presencia como proveedores calificados y competitivos en este mercado referente a energías renovables. Por otra parte, seguir sosteniendo nuestra participación en lo que respecta a fabricación de calderas, tanques y equipos petroleros. »



Gonella

S.A. LITO GONELLA e HIJO I.C.F.I.

TECNOLOGÍA PARA INDUSTRIAS EN DESARROLLO



- Equipos petroleros upstream & downstream
- Calderas Humotubulares y Acuotubulares
- Tanques para GLP fijos y móviles
- Torres eólicas
- Equipos especiales

 **Gonella**
S.A. LITO GONELLA e HIJO I.C.F.I.

Administración Central:
Amado Aufranc 59 - C.P. 3080
Esperanza - Santa Fe - Argentina
Tel. +54 3496 420632 (rot.) 422184
Fax +54 3496 421557 - 422185
✉ gonventas@lito-gonella.com.ar

www.lito-gonella.com



B) Las medidas ya las hemos tomado, que se refieren a las inversiones realizadas durante el año 2017, para poder cumplir con los objetivos planteados.

C) Inversión en tecnología, en particular un acuerdo de tecnología para calderas de recuperación. El año 2017 está finalizando con un resultado mejor respecto a lo esperado inicialmente.



INTERBURG

Burgueño,
Fernando

Director Ejecutivo
Argentina

INTERBURG

A) En Interburg proyectamos para 2018 una actividad con mayor intensidad a la del 2017. Nuestros objetivos de desarrollo tienen que estar acompañados de las inversiones directas en el sector petrolero y gasífero.

B) Es fundamental que a las multinacionales del sector petrolero y gasífero se las regule al momento de importar mercadería y dejar ese proceso de comercialización a las Pymes argentinas.

C) Trabajamos para ampliar nuestro portfolio

con productos de alta tecnología, para la nueva era de explotación y producción.



Ferex,
Juan José

Director

METALÚRGICA DON JUAN

A) Nuestros objetivos contemplan recertificar nuestra Norma ISO 9001:2008 a la nueva versión 2015. Inaugurar operativamente nuevas oficinas en el área de administración. Aumentar nuestras ventas al sector de energía, petróleo y gas.

B) Reducción de impuestos y cambios sobre la aplicación de los mismos en relación con el nivel de actividad. Creación de escenarios para el desarrollo de nuevas áreas de negocios, inversión en obras de infraestructura, inversión derivada de ampliación por aumento de la producción en el área de negocios de nuestros clientes.

C) Reemplazar máquinas y herramientas que hoy tenemos en uso en nuestro sector de fabricación, por modelos de mayor capacidad y tecnología. Estudiar

una mejora en nuestro LayOut en fábrica.



OLDELVAL

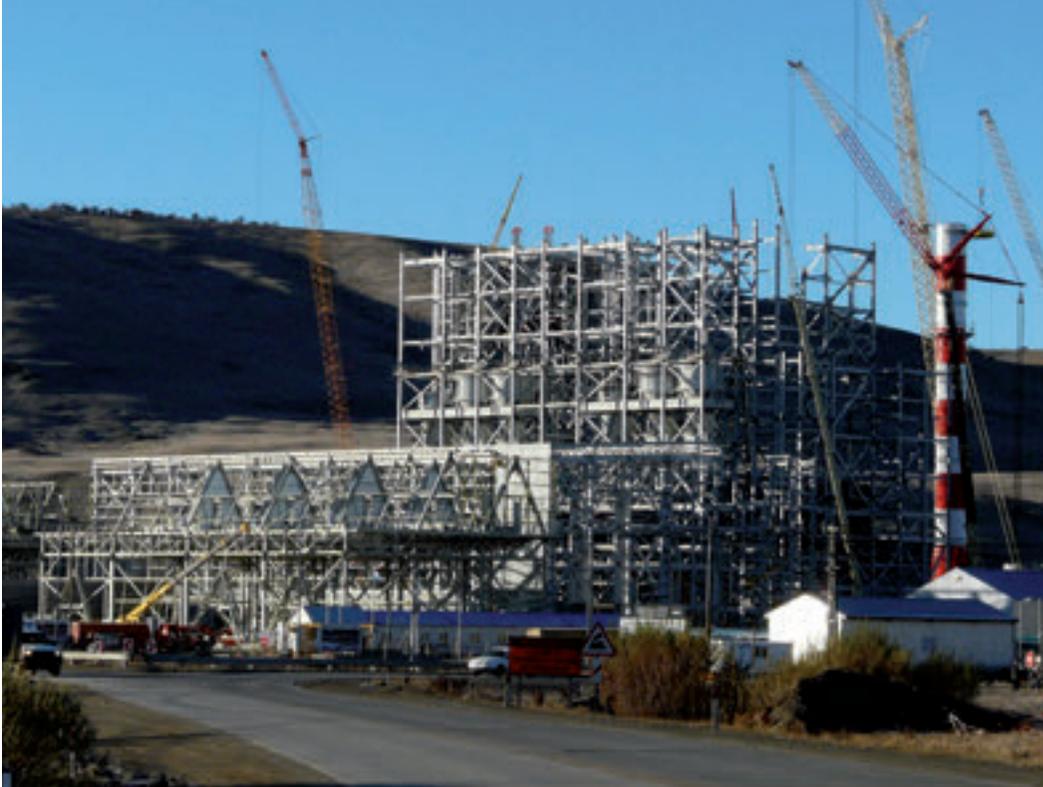
Vugdeliya,
Jorge

Gerente
General

OLDELVAL

A) Nos proponemos consolidar nuestros estándares de servicio en materia de confiabilidad y eficiencia energética, como vehículo para la consolidación de nuestra rentabilidad. 2018 será adicionalmente el primer año de un ambicioso plan quinquenal de crecimiento, donde esperamos poder materializar los primeros pasos en materia contractual para formalizar compromisos de transporte e inversiones con nuestros clientes.

B) El marco regulatorio aplicable al transporte de hidrocarburos líquidos necesita algunos ajustes para viabilizar las inversiones necesarias para la evacuación de una proyección de crudo creciente en la Cuenca Neuquina. Celebramos la iniciativa del Ministerio de Energía de crear en noviembre pasado la Mesa de Trabajo *Midstream Vaca Muerta*. Creemos »



CINTER

**CONSTRUCCIONES
CON ACERO**

OBRAS LLAVE EN MANO

COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD

CINTER es la única Empresa Argentina con certificación FABRICATOR otorgada por AISC. (Instituto Americano de la Construcción en Acero).



CINTER ha fabricado alrededor de 5.000 Tn de estructuras metálicas para la construcción de las nuevas Cámaras de Coque de YPF S.A. en La Plata . Esta gran estructura alcanzó una altura final de 120 mts.



que estamos avanzando por el sendero correcto.

C) Hemos concluido un Plan de Negocios quinquenal para Oldelval que comprende una cartera de proyectos que van desde nuevas líneas de interconexión al sistema hasta la ampliación de la capacidad total de transporte. La evacuación de la producción de Vaca Muerta no debe ser mayor preocupación para los productores de petróleo de la Cuenca Neuquina, Oldelval se está ocupando.



Twardowski,
Gustavo

Gerente
General

PETROMARK

A) Para el próximo año nuestras metas son seguir consolidando el crecimiento que ha experimentado nuestra empresa en estos últimos años, tanto en la Cuenca del Golfo como en la Cuenca Neuquina, buscando de optimizar nuestras operaciones y ser más eficientes. Estamos ante el desafío de reducir los costos para adaptarnos a las nuevas condiciones del mercado.

B) Creo que la industria está en un proceso de ajuste y reacomodamiento,

sobre todo después de los cambios que se están estableciendo en el país. Será vital, para que la industria pueda crecer y expandirse en todo su potencial, que haya una discusión en el ámbito laboral, de la cual surjan reformas que, sin quitar derechos, puedan modificar ciertas condiciones que creen incentivos para realizar inversiones e incorporar personal. Las condiciones muy estrictas suelen funcionar como un cepo, un claro ejemplo de esto fue el cepo al dólar; cuando se quiso frenar la salida de dólares, el cepo lo logró, pero al mismo tiempo impidió que entren nuevos dólares. Hoy en día las condiciones laborales estrictas frenan o ralentizan los despidos, pero impiden que se creen nuevos puestos de trabajo. Creo que hay que perder el miedo a eso y empezar a pensar que mejores condiciones llevarán a crear más puestos de trabajo.

C) En este momento tenemos varios proyectos en carpeta que, como decía al principio, involucran ampliar nuestros servicios tanto en Santa Cruz, Chubut como en Neuquén. En esta última precisamente, queremos apostar fuertemente al desarrollo de Vaca Muerta ya que entendemos que

allí habrá grandes oportunidades para todos. Otro de los proyectos en los que estamos trabajando es buscar alternativas de desarrollo en otros países de Sudamérica. En todos los casos, mediante importantes inversiones en equipamiento y tecnología de punta.



Damiano,
Francisco

Presidente

PROINDA

A) En principio, uno de los objetivos es incrementar las ventas explorando nuevos canales y creando y/o funcionando, los ya existentes. En esta etapa estamos apostando fuertemente, al meternos en el mercado virtual de web y redes sociales. Si bien sabemos que no es un salto a una mina de oro, es un recurso para llegar a nuestros clientes de todos los flancos posibles, dándonos la posibilidad de acercándonos aún más a la meta principal.

B) Las acciones particulares que consideramos necesarias para reactivar el sector son las siguientes: impulsar proyectos de infraestructuras locales, estatales y regionales, así como a nivel »

Tenemos historia. **Creamos futuro.**

Pioneros en el off shore.
Desarrollamos proyectos
potenciando la integración
regional.



federal; elevar el contenido nacional de los proyectos productivos de infraestructura con inversión y coinversión pública-privada; incrementar el financiamiento y garantías de la banca de desarrollo para la Industria de la construcción.

C) La empresa actualmente está desarrollando un nuevo software, junto con un grupo de expertos para la implementación y actualización del que actualmente usamos. En este nuevo sistema, podremos no sólo facturar y realizar todo lo relacionado a finanzas, sino que también el departamento de diseño podrá (junto con el de e-commerce) manejar todos los portales virtuales, actualizando los que tenemos, como así también creando nuevos. Además, este nuevo sistema nos va a permitir tener una organización y precisión aún más detallada de nuestro stock, actualizándola en simples clics.



Bernstein,
Armando
Presidente

RANDON

A) Protegernos del Riesgo Asiático producido por el exceso de

producción, lo que genera excedentes a muy bajo precio de productos fabricados en masa. Generar una plataforma de vinculaciones tecnológicas que nos permita desarrollar en Argentina materiales y productos que alcancen el nivel de patentes para poder salir a ofrecerlos al mundo.

B) Bajar la tasa de interés, generar mercado interno, hacer que los impuestos se transformen en servicios del Estado; salud, seguridad y vivienda para todos los que lo necesitan y una ventanilla única de proyectos de I+D+i.

C) Certificar World Class, I+D en nanopolímeros, nuevo laboratorio de experimentación.



Rosato,
Daniel

Vicepresidente

ROSATO

A) Dentro de los objetivos propuestos para el próximo año, al que mayor importancia le otorgaremos es al de incrementar la actual cartera de clientes y ampliar nuestra gama de servicios de mecanizado in situ y de fabricación de piezas, como ser placas de mazos.

Siempre con la calidad y el cumplimiento al que están acostumbrados nuestros clientes. Para cumplir con lo mencionado anteriormente se incrementará nuestro equipo técnico especializado, al que se capacitará para brindar servicio de excelencia, y se incorporarán nuevas tecnologías que nos permitirán ampliar nuestro campo de acción.

B) A nivel empresa, para dar sostenimiento y crecimiento a nuestro desarrollo se debe trabajar en una mejora en la organización, potenciando la eficiencia operativa y administrativa, optimizando los recursos para garantizar trabajos de calidad siempre bajo normas de seguridad y medio ambiente. Actualmente en Rosato estamos ocupándonos en la certificación de normas OHSAS 18001:2007, a pesar de estar trabajando bajo la implementación de las mismas.

C) Actualmente estamos abocados a varios proyectos, ya en marcha, direccionados a la incorporación de equipos para la diversificación y ampliación de la línea de mecanizados in situ para así llegar a todos los ámbitos de la industria del gas y petróleo.

En paralelo, hemos dado comienzo a la fabricación de equipos »

DESDE HACE MÁS DE 15 AÑOS, REFERENTE EN LA INDUSTRIA DEL GAS Y LA PETROQUÍMICA



Compañía Mega es una empresa argentina que opera desde abril del 2001. Tiene como eje principal del negocio agregar valor al gas natural a través de la separación y el fraccionamiento de sus componentes ricos en etano, propano, butano y gasolina natural. El etano, constituye la principal materia prima de la industria petroquímica argentina, y se utiliza el resto de los componentes líquidos (propano, butano y gasolina natural) para otros mercados.

www.ciamega.com.ar



BUENOS AIRES

San Martín 344, 10º piso
Ciudad Autónoma de Bs. As.
C1004AAH
Tel.: (54-11) 5441-5746/5876
Fax: (54-11) 5441-5731/5872

PLANTA LOMA LA LATA

Ruta Provincial 51, Km. 85
Loma La Lata Q8300XAD
Provincia de Neuquén
Tel.: (54-299) 489-3937/8
Fax: (54-299) 489-3937 int. 1019

PLANTA BAHÍA BLANCA

Av. del Desarrollo Pte. Frondizi s/n
Puerto Galván B8000XAU
Provincia de Buenos Aires
Tel.: (54-291) 457-2470
Fax: (54-291) 457-2471

intercambiadores modalidad bajo plano gracias a la adquisición de máquinas de última generación.



S.C.T.

Fernández,
Cristian

Gerente

SCT PATAGONIA

A) Consolidarnos como proveedores de cintas transportadoras; sin fines de arena y sus complementos para la industria del petróleo.

B) Mejorar los impuestos a las Pymes y el crédito para incorporar tecnología.

C) La compra de un vehículo para realizar un taller móvil de asistencia y el ingreso de un nuevo equipo vulcanizador de bandas.



Molero,
Gustavo

Country Manager

SKF

A) 2018 se presenta como un año lleno de desafíos. El foco estará puesto en afianzar nuestra posición en el país, potenciando aún más nuestras plantas de producción local, resultado del compromiso

que mantiene SKF con Argentina. Luego de cumplir 100 años ininterrumpidos en el país, comenzamos a transitar un nuevo centeño, que nos encuentra con muchos proyectos y cambios para afrontar los desafíos que presenta el mercado. Como empresa global seguiremos acompañando el crecimiento y desarrollo de nuestros empleados, en los procesos de nuestras dos plantas de producción local basados en la sustentabilidad del negocio.

B) Para SKF todos los sectores de la economía son claves, por lo que las políticas públicas que fomenten la inversión y el desarrollo general de la economía van a contribuir a que sea un año de crecimiento para SKF Argentina. Estamos especialmente involucrados en proyectos de energías renovables, petróleo y gas y minería, donde SKF está desarrollando nuevas soluciones y productos, en busca de un futuro sustentable.

C) Estamos trabajando fuertemente en potenciar aún más nuestra planta de producción local de rodamientos, localizada en Tortuguitas. Hay varias inversiones en marcha que nos permitirán ser más competitivos y acercarnos al mercado con los

productos adecuados, que nuestros clientes necesitan. Siempre estamos buscando nuevas oportunidades, cerca de ellos, entendiendo sus necesidades para hacerles más fácil el día a día.



SM Soft Miners

Murga,
Julio

CEO

SOFT MINERS

A) Estimamos un crecimiento del 25 % luego de un 2017 donde el objetivo no se cumplió por retracción del mercado a pesar de los símbolos positivos de crecimiento. Específicamente nos orientaremos en soluciones de software y procesos a empresas grandes y medianas, orientando a aplicaciones y Customer Experience.

B) Es importante un TC más alto para poder exportar servicios de desarrollo para el exterior y poder bajar el costo Argentina; por otro lado, la baja de impuestos discursivos como IIBB y Municipales.

C) Serán condicionados a varias licitaciones que hoy participamos pero en general la idea es crecer en desarrollo de productos propios con escalabilidad a nivel global. »



La excelencia
nos impulsa
hacia un
futuro mejor

Contamos con la experiencia y la más alta tecnología en gases para la industria, la salud y el medio ambiente para alcanzar un futuro más sustentable.





Riso Patrón,
Sebastián

Country Manager
Argentina

STANTEK

A) El 2018 va a ser un año clave para el desarrollo de Stantec en el país. Si bien estamos presentes en Argentina hace más de 40 años en forma continua, a través de nuestra antecesora MWH, va a ser el primer año en que ingresemos en el mercado de O&G. Nuestra meta es asegurar nuestro primer cliente de

este sector antes del tercer trimestre.

B) Esta industria es eminentemente capital intensiva, por lo que las distintas administraciones gubernamentales a lo largo del país deberán dar aún más pasos para demostrar que el marco legal que ampara estas inversiones es sólido y será respetado a lo largo del tiempo y del cambio de gobiernos.

C) Como empresa de servicios al sector, nuestras mayores inversiones se encuentran relacionadas al desarrollo de capital intelectual que ayude a nuestros clientes a realizar en forma exitosa y costo efectiva el desempeño de su "core business". El primer paso de nuestro plan comercial en el país tiene que ver con el desembarco de especialistas que puedan interpretar los desafíos presentes a nuestros clientes locales y el ofrecimiento de soluciones probadas a nivel global, adaptadas a la realidad local.



SERVICIOS VIALES DE SANTA FE



García,
Emilio

Gerente

SV SERVICIOS VIALES

A) En 2018 vamos a tener 2 claros objetivos. Por »



SISTEMAS DE TRATAMIENTO DE PARAFINA



CALENTADORES ELÉCTRICOS

Calentadores para Centrales Térmicas

Calentadores Aceite Térmico

Calentadores de inmersión

Calentadores para Crudo pesado

Calentadores línea de conducción

Calentadores para Boca de pozo

TEL: (+5411) 4709-4207 | 6911 www.tecnoheaters.com
ventas@calentadorestecno.com

un lado, vamos a trabajar en afianzar lo logrado en 2017; implementamos por ejemplo, un mecanismo de contrato de provisión de filtros en consignación y otro con stock virtual, lo que nos dio muy buen resultado en minería y que vamos replicarlo en Oil & Gas. Por otro lado, estamos comenzando a principios de 2018 nuevas distribuciones que complementan lo que venimos realizando; por ejemplo, estaremos distribuyendo herramientas Bahco en forma mayorista y directo de fábrica.

B) Estabilidad en las decisiones y medidas claras. En las últimas semanas las medidas tomadas en economía y finanzas están poniendo en duda el modelo que este gobierno viene eligiendo. Si sumamos a esto la ola de detenidos del último gobierno, todo indica que tendremos un primer semestre con turbulencias. Necesitaremos medidas concretas y eficientes para seguir fomentando el desarrollo de este mercado.

C) Seguiremos en plena expansión en el próximo año. Somos una pequeña empresa especializada en proveer filtros y repuestos pero en 2017 crecimos en facturación, en personal contratado, en superficie cubierta

utilizada para nuestras operaciones y en las marcas que ofrecemos. En 2018 buscaremos mejorar aún más ese rendimiento acercándonos a las operaciones de los clientes, tanto con nuestra red de distribuidores como con servicios propios.



López,
Ángel

Director

TECMACO INTEGRAL

A) Consolidar a Tecmaco como la empresa a consultar, al momento de requerir una maquinaria para el movimiento de cargas, gráneles o personas. Ser protagonistas en el desarrollo de Vaca Muerta, ocupando en el Oil & Gas la posición que tiene en otros mercados. Introducir distintos productos y servicios para aumentar la productividad de nuestros clientes.

B) Fundamentalmente que el Estado comience a dar valor y disminuir su costo, es decir, realizar inversiones que mejoren el costo logístico argentino y modificar la matriz impositiva para bajar el costo de los productos y servicios de tal forma que sea posible exportar más y mejores productos con mayor valor agregado.

C) Tenemos en cartera un plan muy ambicioso de renovación y expansión de la flota de alquiler para cumplir con los proyectos de energías renovables y continuar con los proyectos de las energías convencionales y de la industria. Proyectamos la construcción de nuestra sucursal en Neuquén, donde ya tenemos oficinas y equipos en alquiler y posventa. Desarrollaremos demostraciones para que los clientes puedan testear las ventajas de varios equipos nuevos en la industria.



Rufino,
Pablo

Presidente

THORSA

A) Thorsa tiene como objetivo, al igual que los últimos años, el impulso y crecimiento de la industria nacional. Objetivo que me propuse desde que asumí la presidencia de la compañía hace ya más de 7 años. Quisiéramos generar puestos de trabajo, seguir capacitando a nuestro personal y desarrollar a nuevos profesionales. Otro de los objetivos es mantener el liderazgo comercial »



Ingeniería, Obras y Servicios

TISICO S.A.

25 AÑOS BRINDANDO SOLUCIONES PARA GRANDES OBRAS

- OBRAS DE OLEODUCTOS, GASODUCTOS Y ACUEDUCTOS
- SERVICIO DE ZANJEO (CON LA ZANJADORA TRENCOR MODELO T1060)
- OBRAS COMPLEMENTARIAS A LOS TRABAJOS DE POZOS Y SERVICIOS PETROLEROS
- MONTAJES INDUSTRIALES
- CONSTRUCCIÓN DE EQUIPOS PAQUETIZADOS
- PARADAS DE PLANTAS
- OBRAS ELÉCTRICAS Y DE INSTRUMENTACIÓN
- SKID DE DOSIFICACIONES QUÍMICAS
- REPARACIÓN DE VÁLVULAS
- MANTENIMIENTO METALÚRGICO, ELÉCTRICO Y DE INSTRUMENTOS INDUSTRIALES
- MEDICIÓN DE CAUDAL Y CALIBRACIÓN DE MEDIDORES
- REPARACIÓN INTEGRAL DE TANQUES.
- CAÑERÍAS DE PROCESO - MONTAJE DE BOMBAS AISLACIONES - CALEFACCIONADOS
- TRABAJOS EN PLANTAS DE GAS - REFINERÍAS - PETROQUÍMICAS - YACIMIENTOS - CENTRALES ELÉCTRICAS - MINERÍA



Av. Montevideo N° 356 | • La Portada s/n entre Av Montevideo y calle Baradero | CP 1923 | Berisso | Buenos Aires | Argentina
• Parque Industrial Plaza Huincul • Parque Industrial Añelo | Neuquén | Argentina

Tel/Fax: +54 9 0221 464-4588 / 464-4570 | info@tisico-sa.com.ar | www.tisico-sa.com.ar

y productivo dentro de nuestro segmento de válvulas, manteniendo la calidad y el servicio.

B) Es fundamental para el cumplimiento del desarrollo de la industria nacional el acompañamiento por parte del Estado, se nos debe acompañar para que podamos generar trabajo y crecer como país. Una de las medidas necesarias es la aprobación del Reglamento Técnico de Válvulas, Reglamento que ya lleva más de 3 años de trámites por parte de nuestra Cámara CAFMEI, de la cual soy el presidente del Sector Válvulas. El Reglamento no sólo va a asegurar la calidad y la seguridad de la comercialización de válvulas, sino que va a permitir mayor desarrollo de nuestra industria y generación de muchísimo empleo. La promesa de la aprobación por parte del Gobierno sigue firme y nosotros aguardamos dicha definición.

C) Thorsa continuamente está desarrollando productos especiales, pero sigue en carpeta desarrollar productos para sustituir importaciones. Lamentablemente no son tiempos favorables; la repentina y brusca apertura a las importaciones, sumada al tipo de cambio no adecuado, no sólo no permite el desarrollo de

nuevos productos sino la dificultad en mantener nuestra tradicional cartera. Como industriales argentinos seguiremos insistiendo hasta que se den las condiciones de fabricar no sólo nuevos productos sino también los que otras compañías han dejado de fabricar para importar en los últimos años.



A) Los objetivos para el 2018 están enfocados en poder desarrollar aún más nuestro trabajo en el área de yacimientos, principalmente en lo que respecta al servicio de zanjeo y obras de ductos. Durante los últimos años hemos realizado grandes inversiones para poder afianzarnos en la zona. Las mismas estuvieron dirigidas a la compra de equipamiento pesado, como así también a la preparación de nuestra base operativa en Añelo y Plaza Huincul; incluyendo oficinas, galpones y talleres. Por otro lado, en 2018 apostamos a seguir desarrollando la unidad de negocios de analítica que iniciamos

el año pasado, gracias a una alianza estratégica que firmamos con la compañía europea Manvia. A través de este acuerdo incluimos en nuestra oferta la ingeniería y construcción de sistemas de analítica (sistemas de acondicionamiento de muestra y sus respectivos analizadores industriales). Este servicio es muy especializado y no existen muchas empresas en Argentina con la capacidad de poder brindarlo. Además queremos continuar con los trabajos que iniciamos en mantenimiento y reparación de tanques petroleros de YPF, montaje de plantas industriales, montaje de plantas reguladoras de gas y mantenimiento de las mismas. Sumado al hecho de mantener y optimizar los servicios que actualmente operamos en la zona de La Plata y Ensenada.

B) Considero que sería beneficioso, para las firmas proveedoras en la industria petro-energética, la existencia de créditos con tasas bajas destinados a la pequeña y mediana empresa. Se trata de una herramienta fundamental para que estas organizaciones puedan invertir y desarrollarse. También es necesaria la reducción de los impuestos a las Pymes. Me refiero a los impuestos a la »

OIL & GAS – SISTEMAS COMBUSTIÓN



▶ Para Calentadores de Gas o Petróleo • Antorchas • Instrumentación y Control.

VÁLVULAS REGULADORAS DE PRESIÓN DE GAS



▶ Regulación en 1 ó 2 etapas. Válvulas de seguridad por Bloqueo.

 **EQA**^{SAC}
EQUIPOS QUEMADORES AUTOMÁTICOS



50 Aniversario
Con energía hacia el futuro

ganancia, ingresos brutos, impuesto al cheque y a los sellos. Estas medidas serían fundamentales para las compañías que son muy numerosas en este rubro.

c) Como dije anteriormente los proyectos de Tisico para el año próximo tienen que ver con profundizar el trabajo en el área de yacimientos neuquinos, los proyectos de analítica y continuar con servicios históricos que desarrollamos para YPF desde hace muchos años. Las inversiones son continuas en nuestra empresa, tanto en lo que respecta al equipamiento, como a las mejoras en los sistemas de gestión, contratación y capacitación de profesionales, jefatura de obra, supervisores y oficiales especializados.



Pinasco,
Pablo

Socio gerente

TRANSOCEAN COATINGS ARGENTINA

A) Las metas del 2018 sería a través de desarrollo del mercado de Oil & Gas, con un mayor posicionamiento, en pinturas protectivas Transocean Coatings como objetivos, planear en investigación y desarrollo de nuevos productos.

B) La idea es tener una tasa financiera más competitiva con la producción, acompañada con una baja de la inflación y dólar competitivo, pero estable. Viendo los posibles incentivos a las Pymes, tanto en lo fiscal como en lo económico. Son el motor del país, en capacidad de empleo y producción nacional. Ciertas importaciones de productos terminados pueden afectar a la productividad local. Tampoco aislarse como antes, sino tener ese equilibrio difícil.

c) Hoy sería el mercado de energías renovables y lo del mercado de *offshore*.



Scian,
Claudio

Presidente

TYC SA

A) En TYC S.A. cumplimos 40 años y tenemos como meta continuar invirtiendo para así incrementar nuestra productividad y con ello nuestra participación de mercado en los principales segmentos que atendemos. Nuestros productos son reconocidos por su alta calidad, apuntamos a afianzar cada vez más nuestro programa de

fidelización ofreciendo no sólo nuestra experiencia en la fabricación de equipos de proceso, sino dando un fuerte respaldo con nuestro departamento de ingeniería. En la Argentina se vislumbra un nuevo escenario para la industria de *Oil & Gas*. Se avizoran, en ese sentido, grandes oportunidades para aprovechar, a la vez que enormes desafíos a sortear. En tal sentido es muy importante que las nuevas reglas de juego se definan a través del diálogo constructivo, con el foco puesto en aumentar la productividad; fomentando la colaboración a fin de proveer a la industria la infraestructura necesaria para su desarrollo. TYC S.A. es altamente competitiva, trabaja de manera incansable en mejorar no sólo los costos, sino también los plazos y calidad de nuestros productos. Para esto iniciamos el proceso de un sistema integrado de gestión mediante la certificación Trinorma, ISO 9001, 14001 y OHSAS 18001. Ésta fue la clave que nos permitió y permite desde hace 40 años, mantener un vínculo de confianza con nuestros clientes, acompañándolos en cada etapa de sus negocios, ya sea mediante la provisión de ingeniería, la fabricación de equipos o la prestación de servicios. »



M MARBAR

**Fluidos de perforación,
servicios petroleros y workover**

Base Santa Cruz

Tel: +54 (297) 4996526 /6528
 recepcion.pt@marbar.com.ar
 Barrio Industrial N° 647, Ruta N° 12
 Z9015EUA Pico Truncado
 Provincia de Santa Cruz,
 Argentina

Base Neuquén

Tel: +54 (299) 4440103
 recepcionnqn@marbar.com.ar
 Alaska 6721, Valentina Norte
 Q8300ARX Neuquén
 Provincia de Neuquén,
 Argentina

Base Central

Tel: +54 9 (297) 4480100 /2358
 recepcion@marbar.com.ar
 José Pinedo 373 Barrio Industrial
 U9003CRC Comodoro Rivadavia
 Provincia de Chubut,
 Argentina

B) Nuestro país vivió durante muchos años a la sombra tecnológica de las grandes potencias. Hoy esa brecha ya no existe. Por lo tanto, los desafíos a sortear están ligados al desarrollo de un régimen fiscal que elimine impuestos distorsivos y sea conducente a la realidad de nuestra actividad; una reforma laboral integral con el foco puesto en la productividad, créditos que incentiven la inversión y planes a largo plazo que aseguren grandes volúmenes. Es menester recordar que estamos hablando de inversiones de alta magnitud inicial con larguísimos plazos de recuperación, por lo tanto la previsibilidad y planificación son dos requisitos ineludibles. En esta línea, entendemos que, en los costos de producción, es donde se debate el futuro de la industria. Por tal razón, el Estado debe diseñar un proyecto de desarrollo y establecer el marco que permita su control y realización. Caso contrario, no

vemos posible una transformación cualitativa de la estructura productiva. Las políticas de Estado deberán establecer un serio consenso político a largo plazo y formar una conciencia social activa proclive a una nueva cultura productiva, que genere empleo, valor agregado y sustituya importaciones.

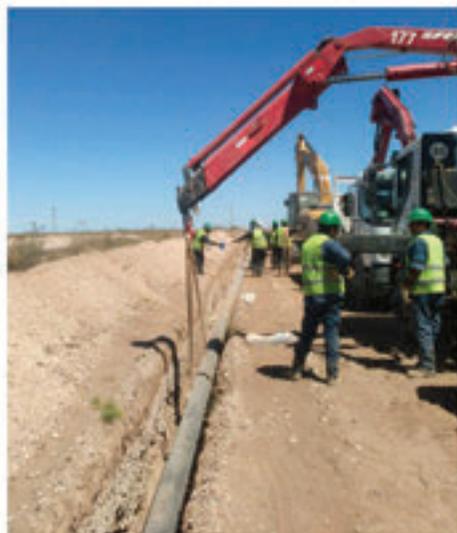
C) Durante el 2017 tuvimos una fuerte participación en los grandes proyectos de inversión de nuestros clientes, trabajando activamente con Axion, Tecpetrol, Air Liquide, PAE, YPB, PRIII, TGS, Contreras, entre otros. De manera adicional, participamos de manera activa en el Sector Nuclear, proveyendo equipos y estructuras en los principales proyectos de INVAP, NA-SA y CNEA; y estrechando acuerdos con empresas extranjeras de peso en el sector. En lo que respecta a 2018, y los anuncios de inversión realizados, ya nos encontramos trabajando en la construcción de instalaciones para

Fortín de Piedra, como así también con las empresas líderes del sector petroquímico. En cuanto a YPF, siempre es un jugador protagonista de los no convencionales, luego de un año de transición muy difícil, la actividad ya da muestras de mayor movimiento. Para acompañar este crecimiento, entendemos, es preciso realizar proyectos de desarrollos productivos con recursos económicos y fuerza laboral, profesional y científica local, ya que contamos con la capacidad de competir mundialmente. Para ello es fundamental que el empresariado nacional sea tenido en cuenta, considerando su experiencia y trayectoria, y sus deseos de encarar un nuevo desarrollo industrial y productivo de largo plazo, que apunte hacia un profundo cambio cultural; hacia una nueva y competitiva estructura de producción; integrándonos con alto contenido tecnológico y un creciente valor agregado. ©



Protegemos tu equipo
tu inversión y tu ambiente
para que respire tranquilo

Servicios Viales de Santa Fe
Puerto de Santa Fe
Santa Fe (3000) Argentina
(T&F) +54-342-4553407
www.filtrosdonaldson.com.ar
www.serviciosviales.com.ar



- Centrales Térmicas
- Plantas Compresoras
- Plantas llave en mano
- Equipos para Gas y Petróleo
- Gasoductos
- Instalaciones contra incendio

Actualmente estamos trabajando para:

CT Loma Campana I y II, Vaca Muerta

CT El Bracho

CT Albares Renovables, Pilar

CT Independencia

CT Caimancito

Colectores para pozo (YPF)

Instalación de Gas para Centrales Termoeléctricas

Buenos Aires - Argentina
Tel: (54) 011-4709-5655
E-mail: meip@meipingenieria.com
web: www.meipingenieria.com



GESTION
DE LA CALIDAD
IRAM - ISO 9001 : 2008



Medanito reactiva inversiones en Neuquén, Mendoza y Río Negro



Emilio Carosio

La petrolera local consiguió un crédito por u\$s 80 m del Credit Suisse



Medanito logró el respaldo económico que necesitaba para emprender las inversiones que tenía planeadas en Vaca Muerta (Neuquén), Chañares Herrados (Mendoza) y Medianera (Río Negro). La petrolera de capitales nacionales obtuvo un crédito por u\$s 80 millones, con un plazo de cinco años, de parte del banco Credit Suisse.

El crédito acordado con el Credit Suisse le permitirá regularizar su situación financiera e invertir en sus proyectos en Vaca Muerta, Chañares Herrados y Medianera.

De acuerdo con su presidente, Emilio Carosio, esta suma le posibilitará regularizar la deuda pendiente con proveedores y cancelar vencimientos financieros de corto plazo. “Así podremos encarar sin

problemas las inversiones que tenemos previstas en Neuquén, Mendoza y Río Negro”, remarcó.

Según sus palabras, el escenario hidrocarburífero aún dista bastante de ser favorable. “Los precios están

bajos en el mundo, mientras que los costos internos todavía son muy elevados, por lo que no estamos en presencia de altas rentabilidades, sino de todo lo contrario”, describió.

Frente a este panorama, explicó, el foco de la organización sigue puesto en elevar de manera sustancial sus niveles de competitividad. “Por eso estamos impulsando la recomposición de nuestra estructura de costos en pos de hacer rentables los precios internacionales”, expresó Carosio. Consultado sobre las nuevas iniciativas de la firma, indicó que ya se iniciaron algunos trabajos destacables.

“Tenemos equipos operando en Neuquén y Mendoza. La idea es invitar a empresas amigas para que nos acompañen”, anticipó.

Una de las compañías apuntadas, reveló, es El Trébol. “También estamos en conversaciones con una firma china. Las perforaciones son de altísimo costo, lo que torna conveniente esta clase de alianzas estratégicas”, precisó el directivo.

En los próximos dos años, proyectó, Medanito desembolsará alrededor de u\$s 100 millones en Chañares Herrados. “Allí desarrollaremos un plan de perforaciones para

incrementar nuestra producción a un piso de 2,6 millones de barriles diarios de petróleo y 1,9 millones de barriles de gas en el mediano plazo, de modo de lograr un ingreso consolidado de al menos u\$s 35 millones”, puntualizó.

Orgullo nacional

Con más de 20 años de crecimiento ininterrumpido, Medanito apunta a posicionarse en el mercado energético a través de inversiones y asociaciones con otras firmas nacionales e internacionales, manteniendo una sólida estructura financiera y reputación crediticia. »

*Carosio//
“En los próximos dos años, invertiremos u\$s 100 millones en Chañares Herrados, donde incrementaremos nuestra producción a un piso de 2,6 millones de barriles diarios de petróleo y 1,9 millones de barriles de gas”*



Si bien sus oficinas centrales se ubican en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), cuenta con importantes bases operativas en las provincias de Neuquén (más precisamente en Rincón de los Sauces, Ciudad de Neuquén y Cutral Có), Río Negro (Catriel), La Pampa (25 de Mayo y Santa Rosa) y Santa Cruz (Cañadón Seco).

La empresa se especializa en la realización de actividades de exploración y explotación de petróleo y gas natural con participación en el desarrollo de horizontes no convencionales; de captación y procesamiento gasífero; de generación de energía eléctrica; de provisión de soluciones tecnológicas integrales de ingeniería y de fabricación

de equipos para el sector hidrocarburífero.

Solución creativa

También constituida con capitales 100% nacionales, Flargent es la proveedora de servicios petroleros y equipamiento del Grupo Medanito, al que pertenece desde 2012.

Alentada por la necesidad de mitigar los efectos socio-ambientales de la quema de gases en las operaciones de *flow back* y los ensayos de pozos en áreas residenciales y de cultivos en Fernandez Oro, la firma desarrolló una solución tan creativa como necesaria: un sistema de quema de gases transportable que es capaz de confinar la combustión de hidrocarburos. Además de eliminar la luminosidad, la innovación reduce el ruido y el humo generado en las labores citadas.

Basado en la tecnología de 'Ground Flares' (o antorchas de piso), el novedoso equipamiento confina una liberación de calor de 150.000 m³ diarios de gas en un recinto modular y transportable. Las probadas ventajas de su implementación ya han suscitado el interés de importantes operadoras que desarrollan sus actividades en zonas selváticas de comunidades originarias. ©



Soluciones Térmicas.

Brindamos Soluciones Térmicas de alta performance para grandes empresas, dentro y fuera del país. Nuestros servicios comprenden: **Aislación Térmica Criogénica, Aislación de Bajas Temperaturas, Aislación Caliente, Aislación Combinada a Altas Temperaturas, Aislación Acústica y Protección Pasiva contra Fuego.**

La excelente formación técnica y la invaluable experiencia adquirida en el Sector Petroquímico, Petrolero, Energético y Agroindustrial nos permiten hoy, brindarle soluciones integrales con los más altos estándares de calidad y seguridad.



Lavalle 1675 Pto S DE 13 - T: (+54 11) 4371 9293 - CP: 1048 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires
 Base Operaciones: Parque Industrial Bahía Blanca - Millones 3349 - Líneas Rotativas: (54 291) 459 2174 - Ingeniero White
 E-mail: contacto@grupoindusa.com.ar - www.grupoindusa.com.ar



VERDOL

CARBONATOS MICRONIZADOS

ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



CARBONATO DE CALCIO

AGENTE DE PUENTE Y ADITIVOS PARA
Lodos DE PERFORACIÓN.

Nos dedicamos a la explotación de canteras de minerales y lo hacemos con la más alta tecnología en el control de calidad.

Logramos productos altamente homogéneos en sus características físicas y químicas.

Ruta nº 5 km. 25 - C.P. 5186. Alta Gracia,
Córdoba, Argentina.

Tel./Fax: (03547) 423108 / 422018
minerales@verdol.com.ar

 facebook.com/verdolsa

www.verdol.com.ar

Para Mauricio Martín, gerente de Planificación y Desarrollo de Refino en YPF



El mercado local debe reinventarse para mejorar sus metodologías de refinación

La eficiencia energética, la gestión de costos, la capacitación y la logística figuran entre los mayores retos que tiene por delante el parque refinador argentino, según el especialista Mauricio Martín, quien pondera la necesidad de apostar por la innovación tecnológica.



Latinoamérica concentra apenas un 7% de la capacidad de refinación instalada en todo el planeta. Según Mauricio Martín, gerente de Planificación y Desarrollo de Refino en YPF, acortar la brecha con

los mercados líderes será sumamente complejo. “Un punto de inflexión para la región se dio en 2005, cuando descendió el uso de la capacidad y comenzamos a importar productos terminados de

calidad Premium”, recordó el especialista en el marco de LARTC 2017.

La Argentina, precisó, cuenta con un parque refinador ciertamente pequeño. “Más del 50% de la capacidad instalada procesa

menos de 50.000 barriles diarios. Hay que resolver este problema de escala con ingenio y tecnología”, señaló.

El mercado local, expresó, debe reinventarse para mejorar sus metodologías de refinación, alinearse a los procesos de conversión profunda y darles lugar a los de desulfuración. “Ése es el camino más proactivo que podemos tomar”, aseguró.

Prácticamente el 50% de la capacidad de producción primaria, detalló, tiene que ver con procesos de desulfuración. “En países primarios, en cambio, esa participación es de un 80% o más”, comparó.

El crecimiento de dicho rubro, manifestó, debe verse acompañado por un mayor nivel de conversión. “Estamos frente a la oportunidad de promover una integración local con el objetivo de acortar la brecha operativa e invertir fuertemente en una mejor estructura de conversión profunda”, resumió.

Es momento, apuntó, de compartir las lecciones aprendidas a nivel regional. “El aumento de escala sólo será posible con una adecuada gestión tecnológica. Debemos pensar, además, en los apalancamientos, la eficiencia energética y las nuevas especificaciones”, enumeró. A su entender, llegó el

momento de tomar riesgos que lleven a adquirir soluciones tecnológicas competitivas para reposicionarse en el mercado. “Sobre la base de lo observado en países vecinos, nos estamos apalancando bastante bien, al menos a la hora de visualizar las tecnologías disponibles y las que faltan incorporar. En ese sentido, organismos como el Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG) o la Asociación Regional de Empresas de Petróleo y Gas Natural en Latinoamérica y El Caribe (Arpel) activan el intercambio de mejores prácticas y nos ayudan a saber al menos dónde estamos parados y cuáles son las soluciones más aptas que podemos implementar”, destacó.

Desafío de escala

El panorama sectorial ofrece, a decir de Martín, un enorme desafío de escala en el plano local. “Hay que avanzar mucho en materia energética (ya que exhibimos un 30% más de consumo energético que las refinerías equivalentes en la región), en eficiencia laboral, en reducción de costos operativos y en capacitación del personal para el máximo rendimiento de los barriles procesados. Eso sólo será posible tomando

Martín//

“El mercado local debe mejorar sus metodologías de refinación, alinearse a los procesos de conversión profunda y darles lugar a los de desulfuración. Ése es el camino más proactivo que podemos tomar”

riesgos (controlados, por supuesto) en la incorporación de tecnologías”, remarcó.

Según sus palabras, el mercado dispone de dos *drivers*: la exigencia regulatoria de reducir el contenido de azufre en naftas y gasoil, y la necesidad de atender a un mercado automotor que está migrando hacia vehículos de tecnologías Euro-5. “Estos retos implican obras e inversiones para adecuar nuestros tres complejos industriales de refinación de crudos con foco en el *debottlenecking* (para que cada molécula vaya al mejor lugar de procesamiento) y en el sistema logístico de despacho y entrega de productos”, sostuvo. ©

Hugo Gianpaoli y Alejandro Gagliano, de GiGa Consulting

Tras dos años de poca actividad, se despertó Vaca Muerta



El balance de los siete años de desarrollo en la formación no convencional es positivo, según los expertos Hugo Gianpaoli y Alejandro Gagliano, quienes explicaron cómo el mayor conocimiento de sus recursos empezó a traducirse en resultados concretos.



El desarrollo del *shale gas* y del *shale oil* en Norteamérica ha provocado una verdadera revolución a escala global, al punto de ser parcialmente responsable de una sobreoferta que promovió una caída en el precio del petróleo de la que aún el mercado no pudo recuperarse. Así lo aseguran Hugo

Gianpaoli y Alejandro Gagliano, especialistas de GiGa Consulting, quienes elaboraron un informe sobre el crecimiento del segmento a nivel local.

“La Argentina es uno de los cuatro países en el mundo que desarrolla sus recursos de *shale*, con el desarrollo de la formación Vaca Muerta en la Cuenca

Neuquina, proceso iniciado por YPF en julio de 2010 con la puesta en marcha del pozo LLLK.x-1. Luego de siete años, se han perforado 734 pozos y la producción a junio de 2017 es de 37,296 barriles por día (5,929 metros cúbicos -m³- diarios) de petróleo, y de 209,8 millones de pies cúbicos por día (5,94

millones de m³ diarios) de gas”, puntualizaron los expertos, antes de agregar que estos valores representan un 8% y un 5% del total petrolero y gasífero producido a escala nacional.

Denominado ‘Vaca Muerta: Balance de siete años de desarrollo’, el trabajo plantea que el movimiento económico asociado a los números citados tuvo un gran impacto positivo en la región. “Las expectativas generadas llevaron la discusión a los titulares de los diarios

el tiempo, los tiempos de perforación, el hidrocarburo objetivo y otros aspectos que permiten comprender mejor la historia reciente y preparar a la industria para los pasos venideros. “Un análisis comparativo con los rendimientos y los costos logrados en Estados Unidos pone en perspectiva el punto actual de madurez del desarrollo de Vaca Muerta y las posibilidades de emular el éxito logrado en Eagle Ford, Bakken, Marcellus, Haynesville y,

primera incursión en el rubro en junio de 2010 hasta hoy YPF ha sido el actor mayoritario del crecimiento del *shale* en la Argentina. “En Vaca Muerta, inicialmente el desarrollo fue mediante pozos verticales con el fin de atender el inusual espesor de la formación de interés. YPF fue el principal impulsor de esta tendencia hasta que en 2015 quedó en evidencia que no se lograría la rentabilidad por esa vía y se migró hacia pozos horizontales”, explicaron.



Hugo Gianpaoli

Luego de siete años de actividad en Vaca Muerta, se llevan perforados 734 pozos en la formación y la producción a junio de 2017 es de 37,296 barriles por día de petróleo, y de 209,8 millones de pies cúbicos diarios de gas.

y llegaron a la sociedad temas que habitualmente están reservados a los expertos. Surgieron movimientos en pro y en contra del desarrollo de Vaca Muerta y se generó un ámbito de discusión en los hogares”, resaltó el documento. Para los autores, resulta clave evaluar las producciones obtenidas y las expectativas futuras, las áreas de mayor actividad, los actores involucrados, la geometría de los pozos y su evolución en

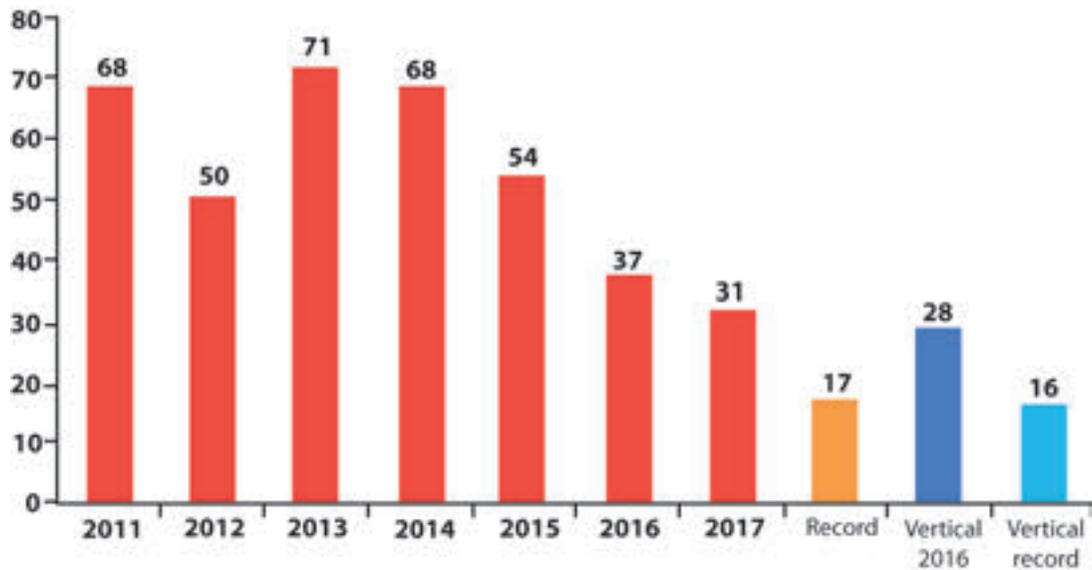
más recientemente, en el Permian. Los resultados de los análisis de pozos tipo y sus económicos son una muestra del desafío que la industria y el país tienen por delante para convertir el recurso del *shale* en el generador de un proceso de crecimiento de impacto nacional”, señaló el informe.

Empuje horizontal

De acuerdo con Gianpaoli y Gagliano, desde su

Hasta ese momento, detallaron, se contabilizan 224 pozos horizontales, el 31% del total. “Luego de los primeros cinco años de esfuerzos mediante la perforación de pozos verticales, se podía pensar que para continuar desarrollando el *shale*, los operadores debían enfocarse en la perforación de pozos horizontales. Esto sucedió a principios de 2016, cuando la cantidad de pozos horizontales perforados superó a los verticales hasta »

DÍAS DE PERFORACIÓN DE POZOS HORIZONTALES EN VACA MUERTA



Fuente: GiGa Consulting

alcanzar, actualmente, una proporción del 93%, puntualizó el estudio.

Principales áreas

Por otro lado, el relevamiento destacó que tras dos años de una caída continua en la actividad, el primer semestre de 2017 expresó una leve recuperación. Esta tendencia obedece, según los autores, a “un aprendizaje que permitió bajar los tiempos de perforación y consecuentemente los costos”, aunque todavía se esté lejos de los parámetros norteamericanos.

A decir de los especialistas, para los próximos meses debe aguardarse que los mayores esfuerzos de la

industria se focalicen en el desarrollo gasífero de Vaca Muerta, sobre todo considerando los nuevos escenarios de precios y el déficit que presenta el país. Del total de pozos perforados en la zona de gas, precisaron, existen 62 pozos horizontales (60%). En ese sentido, los desarrollos más importantes son El Orejano, bloque operado por YPF, que cuenta con 57 pozos perforados, de los cuales 50 se encuentran activos; Aguada Pichana, de Total, donde se perforaron 13 pozos; y Fortín de Piedra, de Tecpetrol, con cuatro pozos activos. “En esta última área se espera uno de los mayores crecimientos en el corto plazo. Los constantes anuncios de diversas

fuentes indican que hay cinco equipos trabajando en la zona”, resaltaron. ©

Inicialmente el desarrollo fue mediante pozos verticales. YPF fue el principal impulsor de esta tendencia hasta que en 2015 quedó en evidencia que no se lograría la rentabilidad por esa vía y se migró hacia pozos horizontales.



a. marshall moffat®

Since 1952

UN SOLO TEJIDO IGNÍFUGO PARA TODAS LAS NECESIDADES, UN DISEÑO PARA CADA EMPRESA

ARCO ELÉCTRICO • FLAMABILIDAD • SOLDADURA • SALPICADURA DE METALES FUNDIDOS



Cumpliendo con las siguientes Normas:

NFPA 70E | NFPA 2112 | EN 531 | EN 470 | IRAM 3878:2000

INDURA
Ultra Soft



Sucursales propias en:

ARGENTINA

VENEZUELA

BRAZIL

CHILE

USA

CONSULTAS TÉCNICAS
0800-222-1403

Av. Patricios 1959 (1266)
Capital Federal - Buenos Aires
www.marshallmoffat.com

(011) 4302-9333 - Cap. Fed.

(011) 4343-0678 - Centro

(0299) 15405-4479 - Neuquén

(0297) 154724383 - Cdo. Rivadavia



La industria de Oil & Gas monopoliza las inversiones en los últimos dos años

Desde la llegada de Mauricio Macri al Gobierno, el sector hidrocarburífero encabeza el anuncio de nuevos proyectos con un presupuesto de u\$s 22.500 millones. Le sigue la minería, a una distancia bastante amplia, con iniciativas por u\$s 8.300 millones.



En los últimos dos años, unas 527 empresas confirmaron la realización de 687 proyectos productivos por más de u\$s 74.000 millones en la Argentina. Así lo puntualiza la última entrega del 'Mapa de la Inversión', elaborado por la Agencia

Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI). Según el documento, entre el 11 de diciembre de 2015 y el 30 de septiembre de 2017 se anunciaron compromisos por un total de u\$s 74.011 millones en el país.

En términos sectoriales, la industria número uno es la de Oil & Gas, que será sede de emprendimientos por u\$s 22.500 millones. En segundo puesto se ubica la actividad minera, que acapara u\$s 8.300 millones. Completa el podio el rubro



La inversión nacional explica 421 proyectos por unos u\$s 36.591 millones. También debe resaltarse el aporte de los mercados de Canadá (u\$s 6.354 millones), España (u\$s 4.986 millones) y Estados Unidos (u\$s 4.746 millones).

SECTORES CON MÁS ANUNCIOS DE INVERSIÓN

Puesto	Sector	Inversiones*
1	OIL & GAS	22.500
2	MINERÍA	8.300
3	TELECOMUNICACIONES	7.600
4	DESARROLLO INMOBILIARIO	6.500
5	GENERACIÓN Y SERVICIOS PÚBLICOS	8.300

*En millones de dólares / Fuente: AAI CI.

de telecomunicaciones, medios y tecnología, con u\$s 7.600 millones. Sobre la base de datos de la AAI CI y de la Subsecretaría de Planificación Económica del Ministerio de Hacienda, Secretaría de Transformación Productiva del Ministerio

de Producción, otros segmentos sumamente elegidos por los inversores locales e internacionales son los desarrollos inmobiliarios (u\$s 6.500 millones), la generación y servicios públicos (u\$s 6.300 millones), las energías renovables (u\$s 6.200 millones), los bienes de consumo

(u\$s 4.400 millones), los bienes industriales (u\$s 3.900 millones), la agroindustria (u\$s 2.700 millones), el ámbito financiero (u\$s 2.300 millones) y el transporte (u\$s 1.600 millones), en ese orden. En un ranking de clara preeminencia energética, YPF se posiciona a la vanguardia entre las empresas que más desembolsos prometieron, con iniciativas por u\$s 5.451,7 millones. Segunda se coloca otra petrolera, Pan American Energy (PAE), que suma propuestas por u\$s 3.076,7 millones. El tercer lugar, en tanto, es para la minera First Quantum Minerals, con u\$s 3.000 millones. Dentro del top-10 de compañías también figuran Petrolera Pampa (u\$s 2.846 millones), »

Los principales destinos de las inversiones son Buenos Aires, que captó 165 anuncios por u\$s 14.943 millones, y Neuquén, que motorizada por el atractivo de Vaca Muerta confirmó 33 iniciativas por u\$s 13.475 millones.

Telecom Argentina (u\$s 2.666 millones), Tecpetrol (u\$s 2.660 millones), Telefónica (u\$s 2.400 millones), Total Austral (u\$s 1.875 millones), Edenor (u\$s 1.800 millones) y Cervecería y Maltería Quilmes (u\$s 1.700 millones). Vale aclarar que en todos los casos se asientan los montos totales anunciados, sin discriminar la proporción a ejecutarse anualmente. Asimismo, el listado no incluye proyectos de fusiones y/o adquisiciones ni anuncios de licitaciones.

Origen y destino

El principal origen de los capitales reseñados es argentino. De hecho, la inversión nacional explica 421 proyectos por unos u\$s 36.591 millones. No obstante,

también debe resaltarse el aporte de los mercados de Canadá (u\$s 6.354 millones), España (u\$s 4.986 millones), Estados Unidos (u\$s 4.746 millones), Reino Unido (u\$s 3.183 millones), Francia (u\$s 2.520 millones), Brasil (u\$s 1.839 millones), China (u\$s 1.603 millones), Chile (u\$s 1.180 millones), Japón (u\$s 925 millones), Italia (u\$s 883 millones), México (u\$s 832 millones), Alemania (u\$s 384 millones) y Australia (u\$s 325 millones). En cuanto al destino de las inversiones, las plazas más importantes son Buenos Aires, que captó 165 anuncios por u\$s 14.943 millones, y Neuquén, que motorizada por el atractivo de Vaca Muerta confirmó 33 iniciativas por u\$s 13.475 millones. Les siguen

la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (u\$s 5.560 millones), Chubut (u\$s 4.891 millones), Salta (u\$s 4.492 millones), Mendoza (u\$s 3.428 millones) y Córdoba (u\$s 3.283 millones), entre otras jurisdicciones.

Atracción de capitales

Creada en 2016 por el Gobierno nacional, la AAICI se propone contribuir con el desarrollo social y económico del país a partir de la atracción de inversiones de calidad, especialmente en sectores estratégicos.

La entidad, que está conducida por Procaccini, apunta a ayudar a las compañías argentinas a expandir sus negocios en el mundo, además de fomentar la mejora del clima general de negocios y del marco regulatorio.

Asimismo, procura elaborar información de mercado precisa que agregue valor tanto para los inversores como para las firmas locales, favorecer la creación de empleo, estrechar vínculos comerciales entre inversores y exportadores, y garantizar procesos y transacciones simples y transparentes a escala nacional. ©

EMPRESAS CON MÁX ANUNCIOS DE INVERSIÓN

Puesto	Empresas	Inversiones*
1	YPF	5.451,7
2	PAN AMERICAN ENERGY	3.076,7
3	FIRST QUANTUM MINERALS	3.000
4	PETROLERA PAMPA	2.846
5	TELECOM ARGENTINA	2.666

*En millones de dólares / Fuente: AAICI.

Equipos "Caltec" para calentamiento de tambores

• Estufas a Convección Forzada

Estas estufas son utilizadas en el área química y petroquímica para procesos industriales que requieran un calentamiento controlado, para tratamiento de un lapso prolongado de tambores de medidas estandarizadas.

Para tambores de **50 a 200 lts.**



• Baño María

El proceso de calentamiento tambores por baño maría es utilizando en una amplia gama de industrias químicas y petroquímicas.

Mediante el mismo se logra transmitir calor indirectamente a través de un medio líquido (comúnmente agua) por convección térmica.

La línea BM de Caltec garantiza la mejor homogeneidad y un control riguroso de la temperatura asegurando no superar los 100°C.



Tipos	A [mm]	B [mm]	Potencia térmica [Kcal/h]	Potencia eléctrica [Kcal/h]	Volumen de líquido en batea [m ³]	Capacidad de carga	Tiempo de entrada en régimen
BM4T	BM4T	BM4T	BM4T	BM4T	BM4T	BM4T	BM4T
BM8T	BM8T	BM8T	BM8T	BM8T	BM8T	BM8T	BM8T
BM12T	BM12T	BM12T	BM12T	BM12T	BM12T	BM12T	BM12T
BM16T	BM16T	BM16T	BM16T	BM16T	BM16T	BM16T	BM16T

Ambos equipos fueron desarrollados para procesos industriales que requieran un calentamiento controlado, pueden ser calefaccionados mediante vapor, gas natural o resistencias eléctricas. En caso que sean necesarios pueden fabricarse para áreas de trabajos clasificadas.

www.caltec.com.ar

30 años
de experiencia



CALTEC
Hornos industriales

Mariano Moreno 4005 B1678AMA
Caseros Buenos Aires Rep. Argentina
Tel./fax 5411-4759-0362 Rotativas
caltec@caltec.com.ar



SISTEMA DE CALIDAD
ISO 9001

Según Arturo Bettati, gerente de Haldor Topsøe en la región

“El shale oil argentino posee características distintivas”



Los hidrocarburos no convencionales renovarán las oportunidades y los desafíos de elaborar combustibles y productos químicos y petroquímicos en la Argentina. Así lo cree Arturo Bettati, gerente ejecutivo para Latinoamérica de Haldor Topsøe. “El shale oil argentino posee características distintivas. Los proveedores de catalizadores no pueden obviar sus diferencias con el petróleo

A la hora de modernizar sus instalaciones, el parque refinador debe considerar los componentes específicos del petróleo no convencional extraído en el país. Para el experto Arturo Bettati, el sector demanda una planificación estratégica a largo plazo.

no convencional norteamericano”, sostuvo el especialista, quien disertó en la conferencia Latin America Refining Technology Conference 2017, que la Asociación Mundial de Refino

organizó en el país a principios de septiembre. El recurso local, puntualizó, muestra una clara presencia de silicio en naftas vírgenes, de arsénico y de nitrógeno, entre otros componentes. “Eso

significa que habrá mayores necesidades de mantenimiento. Será preciso contar con un sistema catalítico integrado que se adapte a estos cambios”, aseguró.

En términos generales, afirmó, el *shale* posibilita un gran volumen de recursos a tratar, pero también representa importantes retos en materia de innovación. “A las compañías refinadoras les otorga flexibilidad operativa, una cualidad muy apreciada en el negocio”, destacó.

Según sus palabras, si se comparan los esquemas de refinación que se verifican en Europa o Estados Unidos con el parque local, se observan bajos valores en términos de hidrotatamiento,

destilación o capacidad de refinación. “Los números locales son bastante inferiores. Más allá de los proyectos en marcha, hay mucho por mejorar”, señaló.

A su criterio, hay que trabajar, sobre todo, en la optimización de la calidad del diesel y la gasolina. “Sin dudas el combustible Grado 3 elevará su demanda en el país. Hoy representa un 20% del diesel que se comercializa, pero en poco tiempo esa proporción trepará al 60%. Habrá que prepararse para ello”, anticipó.

Otra prioridad, proyectó, será mejorar la actual relación entre los refinadores y los tecnólogos. “Se requiere una mayor integración entre ambos actores. Cuanto más se conoce

*Bettati//
“El combustible Grado 3 elevará su demanda en el país. Hoy representa un 20% del diesel que se comercializa, pero en poco tiempo esa proporción trepará al 60%. Habrá que prepararse para ello”*

la refinería, más efectivos son los desarrollos concretados”, sentenció.

A veces, explicó, con cambios menores o pequeñas obras pueden obtenerse beneficios mayúsculos. “Una relación más »



Bettati// "La región debería ser exportadora de derivados en lugar de depender de las importaciones. No obstante, podremos revertir esta situación con inteligencia, optando por la implementación de tecnologías de uso probado"

fluida entre el refinador y el tecnólogo seguramente dará lugar a grandes oportunidades por aprovechar", recalcó.

Brecha tecnológica

En Latinoamérica, en general, y en la Argentina, en particular, Bettati observa una dependencia tecnológica muy grande dentro del sector. "Esta dificultad se da, sobre todo, en técnicas de hidrotatamiento y de hidrodesulfuración", precisó.

Hace falta, remarcó, una continuidad en las políticas de Estado como la que existe en Europa. "Hay que mantener en el tiempo los planes estratégicos", indicó.

En ese sentido, subrayó que desde hace décadas un 20% de los ingresos globales de Haldor Topsøe se reinvierten en investigación y desarrollo. "Por eso la diferencia con otras compañías es tan marcada", manifestó.

En esta actividad, expuso, resulta clave aprender de los fracasos. "Lo sucedido en Pernambuco (Brasil), donde quedó

paralizada la obra millonaria de un complejo petroquímico, no se puede repetir", ejemplificó.

La región, comentó, debería ser exportadora de derivados en lugar de depender de las importaciones. "No obstante, podremos revertir esta situación con inteligencia, optando por la implementación de tecnologías de uso probado, sabiendo discernir entre lo que puede servirnos y lo que no", completó.

Historia empresarial

Fundada en 1940, Haldor Topsøe es una compañía danesa que se desempeña en la industria química y petroquímica, y en el mercado

de los combustibles a escala mundial. Se especializa en el diseño, la producción y la provisión de catalizadores, además de prestar servicios tecnológicos vinculados.

Con su base central en Lyngby (al norte de Copenhague), la empresa dispone de oficinas en naciones como la Argentina, Brasil, Bahreïn, Canadá, China, India, Malasia, Rusia, Irán y Estados Unidos. A nivel local la organización se encuentra instalada en Martínez, provincia de Buenos Aires.

Posee casi 2.700 empleados en todo el mundo, de los cuales unos 2.100 residen en Dinamarca. ©



TEJIDO PARA PRENDAS DE PROTECCIÓN

SOLASOL-X®

ANTE RIESGO ARCO ELÉCTRICO Y FUEGO REPENTINO

El mayor ATPV en tejido: 100% algodón del país.

SANTISTA **COLLECTION**

FIREPROTECTION



BAJO NORMAS:

NFPA 2112

NFPA 70E

UNE EN 61482 1-2

GARANTÍA DE MÁXIMA PROTECCIÓN

Un segundo puede cambiar una vida. Cuando se trata de protección al arco eléctrico y fuego repentino, la vestimenta no puede fallar. Es fundamental que todos los componentes de la indumentaria ofrezcan garantía de protección al usuario.

Santista Workwear, líder y referencia en innovación de América Latina, ofrece tejidos de alta performance que otorgan confort y seguridad.

Testeado y aprobado en laboratorios internacionales, el tejido Solasol X atiende los requisitos establecidos por normas internacionales contra riesgos térmicos.

Consultoría Santista: Nuestro equipo de Consultores ofrece una solución integral y asesoramiento para cubrir las necesidades de cada empresa, procurando obtener el mejor desempeño de nuestros productos.

5005-2A3 • 100% Algodón • Sarga 3/1 • 290 g/m²

ÍNTegramente PRODUcido EN ARGENTINA

 **SANTISTA**
WORKWEAR

WWW.SANTISTAWORKWEAR.COM.AR

Llega al país la empresa colombiana, Confipetrol

Inversiones de empresa proveedora de operación y mantenimiento



Decidida a aportar valor a industrias como la de *Oil & Gas*, la energética y la petroquímica, Confipetrol acaba de instalarse en Neuquén. Según su gerente general a nivel local, Gustavo Nagel, la idea es cubrir todo el mercado argentino.

Con el objetivo de brindar servicios de operación y mantenimiento en las industrias de *Oil & Gas*, minería y energía, desembarcó en el país la firma de origen colombiano y capitales norteamericanos Confipetrol. Su cara visible a nivel local es el ex presidente de Gas y Petróleo del Neuquén (G&P), Gustavo Nagel, con quien conversamos sobre este nuevo desafío en su trayectoria profesional.

“La llegada de Confipetrol se produce tras analizar el mercado en Latinoamérica. La Argentina plantea un escenario de trabajo muy propicio para generar valor a los clientes con los productos y servicios que ofrecemos”, explica el directivo. Según sus palabras, la empresa está en un proceso muy agresivo de crecimiento y consolidación »

The Performance You Need.
The **Quality** You Expect.



La más amplia gama de Equipos y Consumibles con las mejores soluciones de soldadura para sus negocios y proyectos, con el más capacitado equipo humano para atenderle y ofrecerle nuestras asesorías y cursos en Soldadura.

www.lincolnelectric.com.ar

Av Juan Domingo Perón 3969 - CP 1617 - General Pacheco - Bs. As.
Tel: +54 033 2741 1761 / 62 / 63 / 64 / 65 / 66

LINCOLN
ELECTRIC

de negocios a escala regional. “En 2016 compramos toda la operación de Skanska Perú en la región Andina, por lo que hemos consolidado una fuerte presencia en los mercados de hidrocarburos, energía y minería”, destaca.

Hoy, puntualiza, Confipetrol cuenta con más de 3.000 trabajadores. “Asimismo, tenemos ventas anuales superiores a los u\$s 150 millones”, detalla.

¿Qué oportunidades de desarrollo observan aquí?, preguntamos a Nagel.

La Argentina es un mercado que requiere empresas especializadas en operación y mantenimiento de instalaciones que generen valor al operador petrolero, minero o generador. En ese sentido, Confipetrol puede generar ese valor a los clientes mediante la aplicación de herramientas de gestión de activos ISO 55.000, mantenimiento basado en condición o modelos de ingeniería de confiabilidad y gestión de riesgos que agregan verdadero valor a nuestros clientes.

Las industrias necesitan ser eficientes y lograr la optimización de procesos, además de reducciones de costos para

agregar valor, lo cual es nuestra especialización.

¿Dónde se instalaron y con qué objetivos?

Nos hemos instalado en Neuquén, porque entendemos que es donde identificamos mayores oportunidades de negocios a corto y mediano plazo. No obstante, nuestro mercado es toda la Argentina. Nuestro objetivo a corto

plazo es posicionar la empresa como un banco de soluciones para nuestros aliados, enfocados en lograr eficiencias, optimizaciones de procesos y reducciones de costos.

¿Cómo se da su vinculación profesional con la empresa?

La relación se inició por mis antecedentes y por haber trabajado en la »

*Nagel//
“La llegada de Confipetrol se produce tras analizar el mercado en Latinoamérica. La Argentina plantea un escenario de trabajo muy propicio para generar valor a los clientes con los productos y servicios que ofrecemos”*





Al servicio de la industria energética.



- Operación y Mantenimiento
- Laboratorio de Metrología
- Planificación e Inspección
- Mediciones Ambientales

EMPRESA NEUQUINA
DE SERVICIOS DE INGENIERÍA S.E.
www.ensi.com.ar

📍 Ruta 237 Km. 1278 - Arroyito - Neuquén
C.C. 636 (Q8300) Neuquén - República Argentina
☎ Tel: +54 - 299 - 449 4100

*Nagel//
"Nuestro objetivo a corto plazo es posicionar la empresa como un banco de soluciones para nuestros aliados, enfocados en lograr eficiencias, optimizaciones de procesos y reducciones de costos"*



organización andina como gerente general. En efecto, Confipetrol me contrata como gerente general para llevar adelante el proceso de *Startup* de Confipetrol SAS Sucursal Argentina.

¿En qué se diferencian de otras compañías del rubro?

Somos una empresa con un porfolio de operación y mantenimiento integral con la aplicación de técnicas de confiabilidad y predictivas de diagnóstico, gestión de activos, confiabilidad operacional, gestión de riesgos, *overhaul* de equipos y paradas de plantas en dirección a los sectores de *Oil & Gas*,

petroquímico, industrial, energético y minero.

En nuestras operaciones agregamos valor a nuestros clientes, con profesionales calificados en entes internacionales, transfiriendo conocimiento y tecnología, optimizando los costos y mejora de márgenes. Contamos con tecnología de punta, con talento humano y estrategias a la medida del cliente, gerenciando los riesgos y con una fuerte cultura de seguridad, calidad y ambiente.

Tenemos una fuerte cultura de desarrollo y cuidado de nuestro equipo de trabajo y de los *stakeholders*. Y disponemos de un fuerte respaldo económico.

¿Cómo ve el actual panorama local para la industria?

La industria está en un

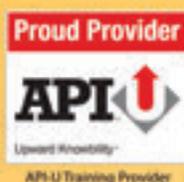
momento en el que tiene la necesidad de mejorar la competitividad, optimizar procesos, reducir costos y aumentar la productividad de los equipos de trabajo. Frente a este escenario, creemos firmemente que hay oportunidades concretas de mejora, las cuales podrán ser llevadas a cabo si rompemos el statu quo de seguir haciendo lo mismo y si hay empresas que quieran jugar ese juego.

Hay mucho por ganar y todo por perder si no vamos en ese camino. Confipetrol quiere ser el socio estratégico de implementar mejoras y generar valor. Nos vemos como una empresa líder en servicios de operación y mantenimiento que logra implementar técnicas de CBM, *outsourcing* de operaciones y gestión de activos.©



EXPERIENCIA EN CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN

Cursos con **Certificación Internacional**



Según Gustavo Acosta, referente del ITBA

La gestión del agua, un ítem central para el futuro de los no convencionales



Las necesidades hídricas que plantea el desarrollo masivo de los recursos de *shale gas* y *shale oil* constituyen un enorme desafío para el país, a decir del especialista Gustavo Acosta, quien es un asiduo disertante sobre la materia en cumbres internacionales.

Es sabido que Sudamérica, en general, y la Argentina, en particular, presentan una gran potencialidad en términos de recursos no convencionales. De acuerdo con Gustavo Acosta, para desarrollar estos recursos a escala regional y local deberá recurrirse a una metodología de extracción diferente de la tradicional: una actividad mucho más intensa que implica más perforaciones y -por consiguiente- mayores volúmenes de agua a la hora de estimular los reservorios.

“La disponibilidad de dichos recursos, los volúmenes requeridos, qué hacer con ellos luego de la

estimulación y los costos asociados a dicho tratamiento podrían convertirse en un gran desafío para el desarrollo del segmento”, explicó el profesor del Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA) durante la sexta edición de los Encuentros Latinoamericanos de Economía de la Energía (ELAEE), que este año se celebraron en Río de Janeiro, Brasil.

A partir de su investigación, Acosta presentó un análisis de la magnitud de los recursos no convencionales de petróleo y gas natural *onshore* en Sudamérica, además de estimar los volúmenes de

agua y costos asociados a su puesta en valor.

Según sus precisiones, la región alberga 1.430 trillones de pies cúbicos (TCF, por sus siglas en inglés) de *shale gas*; es decir, un 21% de las reservas globales técnicamente recuperables (que oscilan en torno a los 6.402 TCF). “Se ubica por encima de Asia y África (que poseen un 20% del total en cada caso), Norteamérica (16%), Europa (13%), Australia (6%) y Medio Oriente (4%)”, puntualizó.

En materia de *shale oil*, en tanto, Sudamérica cuenta con 60 billones de barriles equivalentes, un 18% de los 1.152 billones recuperables en el planeta.

“Sólo se posiciona por debajo de Europa (que dispone de un 26% del total) y de Asia (21%). Supera a África (16%), Medio Oriente (8%), Norteamérica (6%) y Australia (5%)”, especificó.

La Argentina, por su parte, acapara 802 TCF y 27 billones de barriles de gas y petróleo no convencional, respectivamente.

Datos comparativos

En Estados Unidos, la nación más avanzada en el aprovechamiento del *shale* a nivel global, los volúmenes de agua requerida por pozo varían de una a otra formación. En Barnett van desde los 8.700 hasta los 15.331 metros cúbicos (m³), mientras que en Marcellus se sitúan entre los 15.100 y los 21.141 m³. “En Vaca Muerta, en tanto, se precisan entre 4.000 y 20.000 m³ por pozo”, comparó Acosta.

En un pozo típico de la formación local, indicó, una perforación de 1.000 metros requiere alrededor de 20.000 m³ de agua, de los cuales regresa entre un 30% y un 50% (de 6.000 a 10.000 m³).

“La reutilización de agua no tratada se realiza con frecuencia en Estados Unidos. Este método, según el WaterWorld, tiene un alto nivel de contaminantes y puede tapar los pozos de gas con elementos residuales”, advirtió. Con

Acosta//

“Sudamérica alberga 1.430 trillones de TCF de shale gas y 60 billones de barriles equivalentes de shale oil. La Argentina, por su parte, acapara 802 TCF y 27 billones de barriles, respectivamente”

AGUA REQUERIDA POR POZO EN VACA MUERTA

VOLUMEN (EN M ³)	APLICACIÓN
ENTRE 4.000 Y 5.000	PARA PERFORAR
ENTRE 12.000 Y 15.000	PARA FRACTURAR
ENTRE 16.000 Y 20.000	POR POZO

respecto al almacenamiento del agua que regresa en otro pozo para tal fin, remarcó que esta alternativa se encuentra prohibida en Europa. “En el caso de la Argentina, aún no se ha empleado esta opción, pero tampoco hay legislación al respecto”, señaló.

Otras variables

En cuanto a la remoción de los sólidos en suspensión en el sitio para su reutilización, Acosta explicó que, después de eliminar la mayoría de ellos, el agua tratada suele volver a mezclarse con agua dulce y reutilizarse para una nueva estimulación. “Como todo se hace en el sitio, esta opción tiene costos de transporte insignificantes”, afirmó.

Finalmente, comentó, debe contemplarse la

disolución de los sólidos del agua que retorna. “El costo de esta operación, que puede realizarse en el sitio o fuera de él, es significativamente mayor que en la anterior”, detalló.

En definitiva, destacó el especialista, el país está bien dotado de recursos hídricos, pero debe evaluar qué hacer con el agua que regresa a la superficie y estudiar detenidamente los costos de su tratamiento para no impactar en el entorno. “Encontrar el equilibrio entre el medio ambiente local, la operación, las compañías productoras y el nuevo actor –que deberán ser las ‘empresas de agua’– será el gran desafío a sortear. Por lo tanto, los gobiernos deberán desempeñar un rol crucial”, completó. ©

Vijay Barreto, gerente general de Refinación de Shale



Vijay Barreto



Shell abastece la demanda argentina y va por la región

La empresa ve en el procesamiento de *shale oil* una gran oportunidad no sólo para abastecer las necesidades del mercado interno, que está en alza, sino también para cubrir requerimientos dentro de la región.



La capacidad instalada de Shell está a la altura del abastecimiento de la demanda en la Argentina, donde se viene registrando un crecimiento del mercado año tras año, especialmente durante las últimas dos temporadas. Así lo aseguró Vijay Barreto, gerente general de Refinación en la empresa.

Según sus palabras, esta evolución del consumo se está dando más marcadamente en el gasoil que en las naftas. “Si bien nuestra capacidad resulta suficiente para cubrir esta suba interna, también vemos interesantes oportunidades de satisfacer requerimientos del mercado regional desde el país”, señaló el directivo

durante su exposición en la edición 2017 de *Latin America's Refining Technology Conference (LARTC)*. A su criterio, una de las principales novedades de la actividad tiene que ver con las cada vez más rigurosas especificaciones legales en la elaboración de combustibles, tendencia que responde a los nuevos lineamientos mundiales en »

SOLUCIONES COMPLETAS PARA ENERGÍAS RENOVABLES

CONFIABILIDAD

Ingeniería SIMA cuenta con más de 35 años en el desarrollo de obras y servicios en la industria de la energía.

INOVACIÓN

Estamos en constante búsqueda de las soluciones más efectivas, en tiempos y costos, para nuestros clientes, incorporando nuevas tecnologías.

RESPONSABILIDAD

Contamos con un sistema integrado de gestión aplicado a la mejora continua como horizonte y el mayor respeto hacia el medio ambiente.

Estudios de Proyectos | Ready To Build



Estudios Preliminares



Prospección de Recursos

Ejecución Proyecto EPC



Ingeniería



Compras



Construcción

Puesta en Marcha



Operación y Mantenimiento

la fabricación de motores. “Más allá de estas exigencias regulatorias, el consumo de Grado 3 va in crescendo en gran medida por el empuje de los usuarios. Los nuevos motores que llegan al mercado piden Euro5 y Grado 3”, recalcó Barreto en el marco de la conferencia técnica que se celebró a principios del mes de septiembre en el Hotel Hilton de Puerto Madero. Frente a este escenario, afirmó, la disponibilidad de *shale oil* constituye una excelente ventaja competitiva. “Nuestra refinería está pensada para procesar crudos más livianos que los actuales, por lo que el *shale* nos suma mucho”, puntualizó. Con respecto a cuándo se dará el *break even* del precio del *fuel oil*, manifestó que ésa es la pregunta que todos se hacen en el sector a la hora de pensar nuevas inversiones. “En cuanto a la logística, por un tiempo seguiremos procesando a la par del crudo Medanito. Pero estamos planificando algún cambio a futuro”, adelantó.

Mucho por hacer

A decir de Barreto, la actividad refinadora aún tiene significativos desafíos a sortear a nivel local y regional. De hecho, admitió que hay mucho por hacer en materia de eficiencia energética. “Las refinerías latinoamericanas tienden a ser 30% menos eficientes

Barreto//

“La disponibilidad de shale oil constituye una excelente ventaja competitiva. Nuestra refinería está pensada para procesar crudos más livianos que los actuales, por lo que el shale nos suma mucho”

en energía que el promedio global”, detalló. También es largo el camino a recorrer en relación con la optimización de las inversiones en bienes de capital (o CAPEX). “Esta variable es un poco más complicada para una compañía integrada de *Upstream* y *Downstream*”, reconoció. Adicionalmente, sostuvo, hay muchas oportunidades de promover la innovación en tecnología en la Argentina. “En los últimos años no se invirtió regularmente y de manera planificada en el país, por lo que no se creó la capacidad de ejecución de grandes proyectos. Nos preocupa, en particular, el cuello de botella que exhibe la mano de obra capacitada en la ejecución de obras”, completó el ejecutivo.

Referente regional

Con más de 23 años de experiencia en las industrias de combustibles, gas y petroquímica, Barreto se especializa en la ingeniería de procesos, el desarrollo de proyectos, la economía y

programación, el trading y manejo de riesgos, la gestión de compañías asociadas, la negociación de contratos y la estrategia de diseño de negocios. Comenzó su carrera en Petróleos de Venezuela (PDVSA), como ingeniero de Procesos y Control. En 1997 se instaló en Houston, Texas (Estados Unidos), para desempeñarse en Raytheon Oil & Gas Division, primero, y en Aspen Technology, después.

En 2001 se unió a Shell en Houston y trabajó como gerente de Economía y Programación con las refinerías Motiva de Delaware City, Port Arthur y Norco. Diez años después se integró al equipo gerencial de Deer Park como gerente de Negocios de la refinería y fue responsable de gestionar los acuerdos contractuales con la petrolera estatal mexicana Pemex. A fines de 2015 se trasladó a la Argentina para asumir la gerencia general de la Refinería Buenos Aires de Shell CAPSA. ©

Soluciones para la industria Petrolera



WEG EQUIPAMIENTOS ELÉCTRICOS SA
TEL: (03564) 421484 - FAX: (03564) 421459 - e-mail: wegee@weg.com.ar
TEL: (011) 4334 1901 - FAX: (011) 4345 6646 - e-mail: wegba@weg.com.ar
www.weg.net



“No hay que inventar nada, sino brindar las señales apropiadas”

A fin de replicar el crecimiento experimentado por la industria del shale norteamericana en las últimas décadas, Horacio Turri cree que la Argentina sólo debe aplicar las tecnologías disponibles. No obstante, el experto pide crear las condiciones para acelerar su llegada.



Hasta el año pasado, Pampa Energía era una compañía eminentemente eléctrica. En la actualidad, en cambio, empezó a dar sus primeros pasos dentro del mercado hidrocarburoso, con foco en el segmento no convencional, según explicó Horacio Turri, director ejecutivo de Exploración & Producción (E&P) de la empresa. “Nos hicimos cargo de Petrobras Argentina en agosto de 2016. Queremos desarrollar la diversidad de su portfolio en *tight* y *shale gas*. Estamos asociados con Exxon en Parva Negra y Sierra Chata, y tenemos íntegramente a nuestro cargo El Mangrullo, cuya concesión pediremos extender”, anticipó el directivo en el marco de la

feria Argentina Oil & Gas (AOG) 2017.

En conjunto, precisó, Pampa piensa invertir más de u\$s 700 millones durante los próximos cinco años (alrededor de u\$s 200 millones para la implementación de un proyecto piloto en El Mangrullo y más de u\$s 500 millones para el avance de las dos iniciativas anteriormente citadas). Específicamente en materia gasífera, comentó, el país importa alrededor de un tercio de su demanda: un 45% si se consideran los líquidos que podrían ser reemplazados. “En este escenario, conviene trazar un paralelismo entre el desarrollo masivo del shale gas en Estados Unidos, donde hay más de 300.000 pozos perforados (cerca de 80.000

Turri//

“El cambio de paradigma de la industria hidrocarburoso norteamericana dio lugar a una gigantesca innovación tecnológica, un aumento de la productividad y una clara reducción de los costos”

horizontales), y el incipiente desarrollo local”, comparó. Los norteamericanos, indicó, venían padeciendo la declinación de sus reservas »

Líderamos el cambio con la fuerza del viento

PARQUE EÓLICO RAWSON

Somos los principales inversores y desarrolladores
de proyectos de generación eléctrica basados
en aprovechamiento de los recursos renovables.


www.genneia.com.ar

Genneia
La vida es energía

Turri//

"Afortunadamente, no tenemos necesidad de replicar ese esfuerzo de investigación en la Argentina. Pero para garantizar el éxito necesitamos brindar las señales económicas correctas"

por la combinación de políticas de precios regulados y el uso de tecnología tradicional de extracción. "Así fue hasta que llevaron adelante una serie de acciones para revertir esa situación. Hubo un cambio significativo en las señales de precios, que se desregularon, y se establecieron mayores plazos. Así se benefició la inversión intensiva desde lo normativo. Y se apoyó la investigación y el desarrollo en la industria", enumeró. Como resultado de este cambio de paradigma, resumió, se obtuvo una gigantesca innovación tecnológica, un aumento de la productividad y una clara reducción de los costos. "Los cuatro pilares de esta evolución fueron la perforación horizontal, la fractura masiva, el desarrollo intensivo de la sísmica 3D y el mapeo de la microsísmica de fractura para entender mejor la geometría de los esquistos sometidos a los esfuerzos hidráulicos", puntualizó.

Cuellos de botella

A decir de Turri, la industria estadounidense del

shale revolucionó la productividad de los pozos y el costo asociado. "Lo hizo de la mano de una tecnología que hoy está disponible. Afortunadamente, no tenemos necesidad de replicar ese esfuerzo de investigación aquí. Pero para garantizar el éxito necesitamos brindar las señales económicas correctas", afirmó. Según sus palabras, es hora de estipular precios y plazos que generen más certidumbre, fijar un marco impositivo que favorezca la inversión de capital y -lo más importante- destrabar la iniciativa privada para que las compañías avancen rápidamente en la obtención de resultados concretos.

"Hay ciertos cuellos de botella que ralentizan el crecimiento de Vaca Muerta. Por ejemplo, sólo existen nueve sets de fracturas en el país. Y con los equipos actuales sólo pueden realizarse 27 fracturas diarias. Asimismo, sólo hay ocho torres de taladros capaces de perforar ramas de 2.000 metros de profundidad (y apenas dos de 3.000)", ejemplificó.

Otras prioridades

A decir de Turri, la tecnología para que despegue el sector no convencional en la Argentina ya existe. "No tenemos que inventarla, pero debemos marcar las condiciones para que llegue al país de la forma más rápida y barata posible", señaló. En cuanto a la reducción de los gastos, apuntó que la arena y el agua son componentes clave, ya que representan alrededor de 10% del costo por pozo. "Sin contar esa variable, un 40% del valor deriva de la perforación, mientras que el 60% restante, de la terminación. No obstante, los equipos representan el 50% del costo total en ambos rubros. Ahí también tenemos que hacer un esfuerzo importante", detalló. La expansión del *Midstream*, argumentó, resulta otra cuestión de vital significancia. "El gas debe ser tratado, comprimido y transportado hasta los centros de consumo. Y hoy la capacidad remanente es escasa", cuestionó. Se necesita, añadió, construir un nuevo caño que una el corazón de Vaca Muerta con el gran centro de consumo. "La ejecución de esta iniciativa, que deberá decidirse en un plazo relativamente corto, requerirá la coordinación entre las firmas y el Gobierno", completó. ©



Motocompresores
Desde 1,2 hasta
11 m³/min

**Torres de
iluminación**
Para trabajar hasta
4500m
Sobre nivel
del mar



soluciones con energía . 1922

www.bounous-sa.com.ar
REPUBLICA ARGENTINA

b bounous

DIMA Vial® S.R.L.
FABRICA DE SEÑALIZACIONES VIALES

Empresa argentina dedicada a la fabricación de elementos de señalización, viales e industriales.



Hilo de roca



Prolongador de conico



POSTE DEMARCATORIO VIAL REBATIBLE
NUEVO

Nuestros productos cumplen con el reglamento del Ley 17.244/8



Conos blancos (base de 115 cm)



Poste rígido demarcatorio



Conos flexibles



Conos de 35, 60 y 70 cm



Cono de 60 cm base de goma



Cono de 70 cm base de goma



Cono de 20 cm



Palo interconector ajustable

Calidad argentina de exportación.
Venta exclusiva a mayoristas y distribuidores.

www.dimavial.com.ar
ventas@dimavial.com.ar

Gracias a un nuevo hallazgo de clase mundial



Bolivia triplicará sus reservas de gas natural

Dotada de existencias certificadas por alrededor de 10 billones de pies cúbicos, la nación del Altiplano se ilusiona con sumar los 32 billones recientemente detectados en la Cuenca Madre de Dios, en la región amazónica.



Mientras emprende la puesta en valor del gas no convencional de Vaca Muerta, en la Cuenca Neuquina, la Argentina puede confiar en Bolivia como un proveedor seguro del recurso. El país vecino acaba de detectar una enorme reserva en la Cuenca Madre de

Dios, en plena región amazónica.

Hasta ahora, Bolivia contaba con 10 billones de pies cúbicos (TCF, por sus siglas en inglés) certificados de gas natural. De confirmarse la magnitud del flamante hallazgo, las existencias gasíferas podrían

crecer en más de 30 TCF. El descubrimiento estuvo a cargo de la firma francesa Beicip Franlab. “En su informe preliminar, la consultora estableció la existencia de 32 TCF de potencial. Dicho de otro modo, estas nuevas reservas pueden ser más del triple»



Capacidad, pasión por la construcción, confianza en el trabajo y mucho esfuerzo son nuestras únicas armas. Así trabajamos en Constructora Sudamericana.



ARGENTINA | Av. Leandro N. Alem 986 piso 7, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Tel. 54 11 4313 2008

CHILE | Av. Vitacura 2939 of. 2101 piso 21, Las Condes, Santiago de Chile. Tel. 56 2 335 6652

WWW.COSUD.COM

URUGUAY | San Remo esquina Av. de Mar (Pda. 10, Playa Brava), Punta del Este. Tel 59 8 4249 9285

inca

AISLACIONES TÉRMICAS

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

PROVISIÓN Y MONTAJE
(011) 4326-0062
www.incaaislaciones.com.ar

- Lana mineral
- Poliestireno
- Poliuretano
- Perlita expandida
- Foam glass
- Fire Proofing
- Panelería modular
- Colchoneta desmontable





Bolivia detectó una enorme reserva en la Cuenca Madre de Dios, en plena región amazónica. De confirmarse la magnitud del hallazgo, las existencias gasíferas certificadas, cercanas a los 10 TCF, podrían crecer en más de 30 TCF.

del total actualmente certificado”, cuantificó el ministro boliviano de Hidrocarburos, Luis Alberto Sánchez.

Según el funcionario, el relevamiento abre grandes expectativas y esperanzas en una región hasta ahora inexplorada que podría ofrecer similares resultados a los del Subandino Sur, donde están los principales yacimientos y operan las petroleras de mayor envergadura. “Las estimaciones de estos recursos pueden cambiar la historia de los hidrocarburos en Bolivia”, sentenció.

No obstante, reconoció, no puede darse por seguro el volumen de las reservas probables hasta que no se hagan las pruebas del pozo. “Recién entonces podremos ver cuánto fluye de gas y de petróleo”, indicó.

De acuerdo con el consultor Mauricio Medinaceli, hay que tomar estos datos iniciales con mucha cautela. “Las cifras que están circulando deben considerarse en el plano de lo hipotético. Hace falta una gran inversión para que estas reservas sean probadas y eventualmente

certificadas”, comentó. En su opinión, la noticia es positiva para el país, pero aún necesita mucho estudio por detrás y –sobre todo– muchos recursos. “La duda no pasa por si tenemos gas o no, ya que geológicamente disponemos de esa fuente de energía, sino por la viabilidad



Sánchez//

“El relevamiento abre grandes expectativas y esperanzas en una región hasta ahora inexplorada, que podría ofrecer similares resultados a los del Subandino Sur. Esto puede cambiar la historia de los hidrocarburos en Bolivia”

comercial de su aprovechamiento”, acotó.

A largo plazo

Bolivia es, en la actualidad, el cuarto productor de gas natural de Sudamérica, por detrás de Brasil, Perú y la Argentina. En paralelo,

de que logre recuperar su pérdida autonomía energética, la Argentina se comprometió a seguir recurriendo a la compra de importantes volúmenes de gas natural proveniente de Bolivia después de 2026, cuando culmine el vigente compromiso de comer-

y gas natural. “Con el mismo fin, también tenemos previsto explorar en áreas protegidas”, anticipó.

En esa dirección, Claudia Cronenbold, presidenta de la Cámara Boliviana de Hidrocarburos y Energía (CBHE), aseguró que los nuevos proyectos energéticos que se implementarán en territorios indígenas como Tariquía, la Amazonia y el Chaco deberán ser social y ambientalmente sostenibles. “Será clave mantener un balance entre la llegada de inversiones para garantizar los ingresos, el suministro de energía y la responsabilidad social y ambiental”, remarcó.

Para la Cámara Nacional de Comercio de la nación del Altiplano, es tiempo de despolitizar el tema energético y vincularlo con una agenda público-privada que permita consensuar una visión conjunta de desarrollo. “Sobre todo cuando la demanda de gas natural de países como Brasil y la Argentina tiende a incrementarse”, sostuvo el titular del organismo, Marco Antonio Salinas. ©

Bolivia es, en la actualidad, el cuarto productor de gas natural de Sudamérica, por detrás de Brasil, Perú y la Argentina. En paralelo, representa el principal exportador sudamericano del hidrocarburo.

representa el principal exportador sudamericano del hidrocarburo.

Desde 2006, Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) está a cargo de la dirección total del sector hidrocarburífero boliviano. A través de esta empresa estatal, el país le vende un volumen mínimo de entre 16,4 y 19,9 millones de metros cúbicos (m³) diarios al mercado argentino. Su otro gran comprador, el mercado brasileño, anunció esta temporada que piensa reducir su importación del recurso en más de un 50%.

A decir de Sánchez, independientemente

de su especialización. “Desde un punto de vista técnico y económico, nuestro gas es -y seguirá siendo- mucho más competitivo que el gas natural licuado (LNG, por sus siglas en inglés)”, justificó.

Más exploraciones

En los últimos meses, Bolivia puso en marcha un ambicioso proceso licitatorio para realizar exploraciones sísmicas en unas 100 áreas hidrocarburíferas. Según el vicepresidente Álvaro García Linera, la idea es fortalecer la producción e incrementar su nivel de reservas de petróleo

El consumo crecerá en los próximos 7 años en una media anual de 4,5%

Predicen una demanda récord de LNG a nivel mundial



El consumo de gas natural licuado crecerá un 8,8%, su mayor suba desde el desastre nuclear de Fukushima. Ante las ventajas comparativas que ofrece el recurso en materia ambiental, la tendencia alcista parece asegurada para los próximos años.



El negocio del gas natural licuado (LNG, por sus siglas en inglés) se encuentra en su apogeo a escala internacional. Así lo indica la edición 2017 del 'Global LNG Outlook', informe confeccionado por Bloomberg New Energy Finance (BNEF).

Según el reporte, para este año la demanda mundial del recurso alcanzará un total de 280 millones de toneladas (Tn), por lo que se incrementará un 8,8%

en relación con los datos de 2016. "Este aumento representa el mayor crecimiento interanual desde el desastre de Fukushima en 2011", puntualizó el trabajo.

Motivada por razones ambientales y competitivas, la tendencia se mantendrá firme en el corto y mediano plazo. "El consumo de esta fuente energética crecerá durante los próximos siete años y podría situarse en los 479 millones

de Tn para 2030, lo que significará un alza media anual del 4,5%", anticipó el informe.

Uno de los factores que con más claridad explica este ascendente protagonismo del LNG estriba en la paulatina "descarbonización del planeta", sobre todo a partir del cumplimiento de los compromisos nacionales para luchar contra el cambio climático establecidos en el Acuerdo »

Juntos somos mejores



El desarrollo de la energía inteligente fluye a partir de las grandes ideas.

MWH ahora es parte de Stantec.

Juntos, ahora ofrecemos una mayor variedad de servicios de medio ambiente, ingeniería, adquisiciones y gestión de la construcción para upstream y midstream. Diseñamos ductos, terminales y refinerías, así como infraestructuras de plantas de procesamiento e instalaciones de campo para el sector de gas y petróleo.

Visite stantec.com y mwhglobal.com para conocer más.

Tel.: 011 5274 3100 / argentina@mwhglobal.com



Servicio de Distribución de Energía Eléctrica.



REFSA

Recursos y Energía Formosa S.A.

Poniendo en **VALOR** nuestros **RECURSOS** para el desarrollo y crecimiento de **FORMOSA**.

Exploración y explotación de yacimientos de hidrocarburos.



Planta Fraccionadora de Gas Licuado de Petróleo.



Licenciataria de Servicio de Telecomunicaciones.



Administración del Puerto de Formosa.



Administración

Av. Dr. Luis Gutnisky 3756
Formosa - Capital - CP 3600

Tel.: (0370) 4457422
(0370) 4457423

de París, que postula que un 80% de la energía final consumida en 2050 deberá proceder de fuentes amigables con el medio ambiente. Frente a esta transición energética, el gas se erige como el mejor complemento para la expansión de las vías limpias y renovables sin recurrir a otras opciones mucho más contaminantes (como el carbón) o mucho menos respaldadas por la sociedad (como la generación nuclear). De acuerdo con BNEF, el actual escenario está signado por “la incertidumbre sobre la producción nuclear en el nordeste de Asia, las reformas del mercado energético y las preocupaciones sobre la contaminación atmosférica en China, y la mayor capacidad de elaboración de LNG en las principales regiones exportadoras”. Asimismo, “la tensión geopolítica entre Qatar y Arabia Saudita, las demandas de restricción a las exportaciones en el este de Australia y la caída de la demanda en Latinoamérica” son otras variables clave para entender el panorama vigente.

Nuevas tecnologías

Para el ‘Global LNG Outlook’ 2017, las necesidades de gas licuado seguirán aumentando en todo el planeta, a pesar de una caída en el consumo acumulado de la mayor región importadora,

El consumo mundial de LNG crecerá durante los próximos siete años y podría situarse en los 479 millones de Tn para 2030, lo que significará un alza media anual del 4,5%, según los cálculos de BNEF.

conformada por Japón, Corea del Sur y Taiwán.

A decir de Ashish Sethia, jefe de Análisis de LNG en BNEF, Asia continuará siendo el “centro de gravedad” de la demanda mundial del recurso, con más del 70% de las importaciones del combustible hasta 2030. “No obstante, a partir de 2025 China, India y el Sudeste asiático importarán más gas que Japón, Corea y Taiwán combinados”, proyectó.

Según el relevamiento, el insumo seguirá llegando a nuevos mercados a medida que los precios se mantengan a la baja, en tanto que el almacenamiento flotante y la tecnología de regasificación favorecen la creación de nueva infraestructura de importación de bajo costo. En esa dirección, Maggie Kuang, jefe de Análisis del Gas Natural en Asia Pacífico y principal

autor del reporte, adelantó que para 2022 un 20% de la capacidad global de importación provendrá de terminales flotantes de almacenamiento. “Al poder ser desplegadas con mayor rapidez, estas unidades ayudarán a desbloquear la demanda en muchos mercados nuevos”, comentó.

Otros pronósticos

Otra interesante estimación del estudio de BNEF tiene que ver con las importaciones europeas de gas, cuyo volumen se duplicará a finales de 2020. De acuerdo con John Twomey, jefe de Análisis de Gas en Europa, esto obedecerá a que el declive en la producción dentro del Viejo Continente abrirá nuevas oportunidades para las exportaciones en gasoductos y despachos rusos.

Finalmente, el ‘Global LNG Outlook’ puso el foco en la cotización del combustible, ítem en el que no presume grandes modificaciones. “No se prevé que el crecimiento sostenido de la demanda traiga aparejada una subida de los precios, ya que el pronóstico para la oferta gasífera es superior hasta 2024, gracias a una fuerte expansión de la capacidad de exportación en Estados Unidos y Australia”, completó el trabajo. ©

ROSATO S.A.
FABRICA DE MAQUINAS Y EQUIPOS PARA LA INDUSTRIA
DE MAQUINADO IN SITU

MAQUINADOS IN SITU
REENTUBADO DE MASO-EXTRACTOR DE MAZÓS

70 Años
al servicio de la industria

Industria Argentina

Tel.: (+54) 011 4215-3827 • FAX: (+54) 011 4215-3780 • ventas@talleresrosatosa.com.ar • www.talleresrosatosa.com.ar
Av. Nicolás Milazzo 3251 • Parque Industrial Plátanos (B1886BSB) Berazategui • Pcia. Buenos Aires, Argentina.

FUSIÓN DE LÍDERES

PARA ABASTECER EL MERCADO DE OIL & GAS

Grúas desde 1.5tnm hasta 200tnm

HIDRO-GRUBERT

PALFINGER

La mayor tecnología mundial en grúas

Ruta Provincial 6, Km 5.5 - (5850) Río Tercero - Córdoba - Argentina - Tel. + 54 (3571) 421500 - Fax 422562
Colectora este esquina Ituzalingo - 1611 - Don Torcuato - Buenos Aires, Argentina - Tel.: 011 4727-0013 / 0364 / 0365

hidrogrubert.com

Daniel Rosato, presidente de la SPE de Argentina

Hoy el gas representa una excelente oportunidad de inversión, para los que obtengan mayores beneficios



Daniel Rosato

El fluido seguirá siendo el principal sostén de la oferta energética local por muchos años, según la opinión de Daniel Rosato, titular de la SPE de Argentina. “Los que antes apuesten por el desarrollo gasífero serán quienes obtendrán mayores beneficios”.

Desde que el país pasó a ser importador neto de gas, el Estado argentino eroga montos sustanciales de divisas para la importación del recurso. Lamentablemente, esta condición no cambiará en el corto plazo, según la visión de Daniel Rosato, presidente de la Sociedad de Ingenieros de Petróleo de Argentina. “En este escenario, el Gobierno estaría definiendo las condiciones

para la continuidad del ‘Plan Gas’, con un sendero de precios para los productores locales que arrancaría en u\$s 7,5 por millón de BTU para 2018, bajando hasta los u\$s 6 hacia fines de 2021”, proyecta en diálogo con este medio.

Esto dará lugar, indica, a que muchos recursos gasíferos potenciales se transformen en reservas posibles, probables o hasta comprobadas, aguardando

su explotación y producción. “El precio que estaría dispuesto a ofrecer el Gobierno involucra inicialmente un pequeño ‘subsidio’ si se lo compara con el *import parity* (hoy determinado por el valor del gas que viene en barcos). Actualmente tenemos la necesidad de importar ese gas natural licuado (GNL) en invierno y en verano, con un costo de alrededor de u\$s 5,5 por millón de BTU”, cuantifica el especialista.

Según su estimación, al sumar el costo de regasificación e inyección en gasoducto se llega a un valor cercano a u\$s 7. “Por ende, el ‘subsidio’ del Estado sobre el precio del gas importado estaría inicialmente en el orden de u\$s 0,5 por millón de BTU (para luego desaparecer, salvo que baje el precio del GNL o que la Argentina ya no requiera importar este recurso)”, detalla.

No tiene sentido, añade, establecer hoy un *import parity* sobre la base del gas de Bolivia, ya que no pueden conseguirse mayores volúmenes de importación desde dicho país. “Ahora bien, ¿es equivalente para el Estado pagar divisas por el gas importado (de Qatar, por ejemplo) que garantizar ese precio a un productor local? Evidentemente no. El Estado no obtiene ningún beneficio por las

divisas que se pagan al exterior. En cambio, cada dólar que queda en la Argentina genera puestos de trabajo, regalías para las provincias, dinamización de la industria petrolera con efecto multiplicador en todos los servicios asociados y activación de las economías regionales, entre otras ventajas”, enumera.

Más oportunidades

Desde la óptica de Rosato, el gas –que cubre casi el 50% de la matriz energética argentina– representa hoy una excelente oportunidad de inversión. “Esto puede diluirse en el futuro, en la medida en que el país alcance el autoabastecimiento y se genere

localmente una competencia en la oferta que haga bajar los precios. Los que antes emprendan este desafío obtendrán mayores beneficios. Y si bien el autoabastecimiento tardará en lograrse, la demanda interna durante el verano podría llegar a cubrirse en un plazo relativamente corto”, anticipa.

En cuanto al petróleo, afirma, las oportunidades son algo más complejas. “En el plano no convencional, si bien se cuenta con un extraordinario stock de recursos, la oportunidad está ligada fuertemente al desafío de lograr una ecuación de productividad, costos y eficiencia. Se está avanzando en dicho sentido en Vaca Muerta, pero todavía queda mucho camino por recorrer”, remarca.

Con respecto a los yacimientos maduros, asegura que la gran mayoría de los grandes yacimientos petrolíferos de la Argentina está produciendo con más del 95% de agua. “Algunos están cerca de su límite económico (momento en el cual la explotación deja de ser rentable). Sin embargo, el porcentaje de recuperación indica que aún queda una gran cantidad de crudo en el subsuelo (mucho más de lo extraído hasta la fecha)”, subraya.

Si bien es normal que el nivel de recuperación por inyección de agua »

Rosato//

“El Estado no obtiene ningún beneficio por las divisas que se pagan al exterior, mientras que cada dólar que queda en la Argentina genera puestos de trabajo, regalías para las provincias, dinamización de la industria, etc.”



(*waterflooding*) sea inferior al 50% del petróleo original in situ, puntualiza que en muchos de los principales yacimientos el porcentaje recuperado es demasiado bajo y hay oportunidades de mejora. “Depende de nuestra capacidad de creatividad tecnológica, manejo de reservorios y eficiencia operativa que podamos implementar procesos para elevar dichos porcentajes de recuperación. Esto involucra muchos millones de metros cúbicos adicionales de petróleo potencialmente recuperable”, expresa.

Se pueden revertir áreas que no son bien atendidas

No menos interesante, según Rosato, es la posibilidad de revertir la condición de áreas que estén recibiendo poca atención por parte de sus concesionarios. “Esto suele ocurrir tanto en grandes empresas, que

no pueden atender con la misma diligencia a todos sus activos, como en empresas pequeñas que, por limitaciones financieras u otras razones, mantienen activos sin actividad o con muy poca. Esta condición se ha acentuado con la crisis”, resume.

“Simultáneamente, existen empresas dispuestas a ingresar a ciertas áreas para invertir en su desarrollo (sobre todo a las que muestran potencial productivo y están semi-abandonadas)”, enfatiza. En su opinión, las autoridades provinciales deberían trabajar junto con las empresas concesionarias para analizar alternativas superadoras orientadas a que las concesiones inactivas sean vendidas, subarrendadas, *farmed-out* o revertidas por los actuales titulares. “Las provincias tendrían que asegurarse de que los nuevos ingresantes posean los antecedentes y el *expertise*

Rosato//

“En el petróleo no convencional, las oportunidades están ligadas al desafío de lograr una ecuación de productividad, costos y eficiencia que permita desarrollar en forma rentable los enormes recursos existentes”

necesario, además de exigir un programa de trabajo y compromisos de inversión controlables, evitando que algunas concesiones se transformen en un negocio inmobiliario”, comenta.

Por último, alude a la escasa exploración en varias cuencas que están casi inexploradas (a nivel *offshore* y *onshore*), las cuales implican –por supuesto– un superior nivel de inversión y riesgo exploratorio. “Seguramente no son un objetivo apetecible para empresas focalizadas en el corto y mediano plazo (menos aún en épocas de crisis), pero dado su potencial podrían resultar de interés para firmas más grandes, con una visión de largo plazo y menor aversión al riesgo”, concluye. ©

TRANSPORTAMOS LA ENERGÍA QUE MUEVE AL PAÍS.

Somos referentes en la industria.
Desarrollamos nuestras actividades con compromiso,
ética y actuación profesional. Somos Oldelval.

Rogelio Segovia 1150. (B324) Cipolletti, Río Negro. Argentina.
Tel: +54 (0299) 449-0500/Fax +54 (0299) 449-501

OLDELVAL
OLIFODUCTOS DEL VALLE



FIMACO
SOCIEDAD ANONIMA
ARGENTINA

| Ingeniería, fabricación y montaje de tanques API.

| Reparación de tanques API

| Calderas acuo y humotubulares

| Separadores/Calentadores/Free waters KO

| Columnas y torres de proceso

| Equipos especiales sometidos a presión

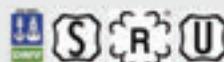
Administración y Fábrica: Padre Kredder 3450
Tel: 54-3496-420570 -Fax: 54-3496-426001
Esperanza - Sta Fe - ARG

YouTube

fimacosa



www.fimaco.com.ar
www.fimacodobrasil.com.br



Daniel Monzón, socio de Arthur D. Little

“Hay herramientas para extraer más valor a cada barril procesado”

Latinoamérica constituye un mercado netamente importador de productos refinados y petroquímicos. Para el consultor Daniel Monzón, es hora de comprobar la capacidad de reacción del parque refinador y de las empresas del sector.



El mercado de la refinación ofrece oportunidades promisorias en Latinoamérica, según la óptica de la Asociación Mundial de Refino (WRA, por sus siglas en inglés). “Nada mejor para las empresas refinadoras que pertenecer a una región que importa grandes cantidades de combustibles y productos refinados, y exporta crudos. Dicho de otro modo, que compra productos de alta calidad y vende productos de baja calidad. Hay muchas posibilidades para aprovechar”, remarcó

Daniel Monzón, socio de la consultora especializada Arthur D. Little (ADL).

A su criterio, los mayores desafíos que actualmente presentan la actividad tienen que ver con la volatilidad de los márgenes en función de las variaciones en los precios de los combustibles, los crecientes costos de capital, el endurecimiento de las exigencias ambientales y los cada vez más marcados requerimientos de excelencia por parte de reguladores y usuarios. “En este último caso, las nuevas

tecnologías de los motores en la flota automotor promueven un mayor uso de combustibles de alta calidad”, precisó el experto en el marco de la conferencia técnica *Latin America Refining Technology Conference (LARTC) 2017*.

Según sus palabras, hay muchas herramientas tecnológicas para enfrentar estos retos. “Afortunadamente el segmento sigue innovando de manera permanente y hoy existen soluciones disponibles para sacarle un poco más de valor a cada barril »

Latitud 45

Cementación y
Estimulación de
Pozos



Río Grande
Tierra del Fuego

www.latitud-45.com

Río Gallegos
Santa Cruz

Abercar S.R.L.
CONCESIONARIO OFICIAL



en la Patagonia

NEUQUEN - RIO NEGRO - CHUBUT - SANTA CRUZ - TIERRA DEL FUEGO



New Holland, la más moderna línea de máquinas de Latinoamérica

MOTONIVELADORAS - MINICARGADORAS - RETROEXCAVADORAS - TOPADORAS - CARGADORAS FRONTALES - EXCAVADORAS
Venta y servicios postventa: Repuestos Originales / Servicio de Taller

Abercar S.R.L.
CONCESIONARIO OFICIAL
www.abercar.com
ventas@abercar.com

TRELEW
Ruta 3 Km 1460
Tel: (0280) 4443444 / 462
Asesor: (0280) 154552879

CIPOLLETTI
Ruta 22 Km 1213,8
Tel: (0299) 4773262
Asesor: (0299) 154 213863

COMODORO RIVADAVIA
H. Yrigoyen 4169
Tel: (0297) 4486661
Asesor: (0297) 156235768

que procesamos", destacó durante la cumbre, llevada a cabo entre los días 4 y 6 de septiembre en el hotel Hilton del barrio porteño de Puerto Madero.

No obstante, expresó, el desarrollo integral de la cadena de valor en la refinación latinoamericana sólo será posible mediante la colaboración de todos los actores, incluyendo a las universidades. "En la Argentina, en particular, agradecemos que el Gobierno se muestre cercano y abierto a dialogar con esta comunidad, que es también la suya", subrayó.

Capacidad de reacción

Las previsiones para el futuro inmediato de la región, de acuerdo con Monzón, resultan positivas. "Se espera una mayor cantidad de crudo disponible y una demanda creciente de combustibles. Pero los desafíos son igualmente enormes, sobre todo el de procurar reducir o eliminar los contaminantes de los carburantes", advirtió.

Por estos días, acotó, falta diesel tanto a escala regional como local. "Es un buen momento para comprobar la capacidad de reacción del parque refinador y de las empresas", completó.

Graduado como ingeniero industrial en la

*Monzón//
"Nada mejor para las empresas refinadoras que pertenecer a una región como Latinoamérica, que importa grandes cantidades de combustibles y productos refinados, y exporta crudos"*

Universidad de Buenos Aires (UBA), Monzón tiene una Maestría en Administración de Negocios (MBA, en inglés) en la Universidad del Salvador (USAL) y la Universidad de Deusto (de España).

Especializado en factibilidad, economía y tecnologías de la refinación de petróleo, posee grandes conocimientos de estrategia y organización en las industrias petroquímica y de Oil & Gas. Asimismo, tiene experiencia en la comercialización y distribución de combustibles, biocombustibles y gas licuado de petróleo (GLP).

Lleva 23 años trabajando en la consultoría del sector hidrocarburífero y dos décadas desempeñándose dentro de ADL.

Durante su trayectoria conoció de primera mano el Downstream y la actividad petroquímica de más de 20 países de Europa, América, Asia y Medio Oriente, y África.

Impronta pionera

Fundada en 1886 por los pioneros químicos Arthur Dehon Little y Roger Griffin, ADL tiene oficinas en una treintena de ciudades distribuidas en más de 20 países de todo el mundo. Cuenta, además, con alrededor de 1.000 consultores y se estima que su nivel de ingresos supera los 122 millones de euros anuales.

Su sede central original se localizaba en Boston, Massachusetts (Estados Unidos). En la actualidad, su base operativa se sitúa en Bruselas (Bélgica).

La firma ofrece un *approach* colaborativo para vincular estrategia, tecnología e innovación en la prestación de soluciones sostenibles a los problemas de negocio de diversos rubros. El foco de sus servicios de asesoría y consultoría está puesto en el petróleo y el gas, las telecomunicaciones, la automoción y manufactura, y la industria química, entre otros ámbitos productivos. ©

PROTECCIÓN CATÓDICA

Servicio de Protección Catódica que incluye el estudio y diseño del proyecto, la dirección y ejecución, el mantenimiento preventivo y correctivo con provisión de materiales. Las estructuras a proteger pueden ser oleoductos, acueductos, casing, tanques, muelles, etc.

ENSAYOS NO DESTRUCTIVOS

Nuestros servicios de Ensayos No Destructivos incluyen:

- Gammagrafía industrial
- Ultrasonido
- Phased Array
- Partículas magnéticas
- Tintas penetrantes
- Dureza
- Replicas metalográficas
- Inspección visual

LABORATORIO DE ANÁLISIS QUÍMICOS

Servicio de laboratorio de análisis químicos para petróleo, gas y agua de inyección.

- Petróleo (densidad, viscosidad, % de agua, sales, sólidos, custody transfer, etc).
- Agua (densidad, incrustaciones, hidrocarburos, salinidad, Fe, Cl, dureza, pH, conductividad, bacterias, etc).
- Gases (cromatografía gaseosa hasta C9+, CO2, SH2, etc).



 **petromark**

Misionero José Beauvoir 1084 - Caleta Olivia - Santa Cruz - Argentina - Tel (0297) 485-3230/9629
info@petromark.com.ar - www.petromark.com.ar
CALETA OLIVIA - LAS HERAS - LOS PERALES - NEUQUEN - AÑELO - COMODORO RIVADAVIA



FINVESA

International Freight Forwarder & Customs Broker
NVOCC

FINVESA LOGÍSTICA S.A.

Paraná 1097, 9th Floor, Suites A & B
(1008) Bs. As, Argentina
Phone 54 11 5199 1366 - 67 - 68
Fax 54 11 5256 8331
Mail info@finvesa.com.ar
www.finvesa.com.ar



Latinoamérica moderniza sus instalaciones petroquímicas

Naciones como México, Colombia y Jamaica proyectan distintas inversiones para ampliar y renovar sus complejos operativos en un sector que depende fuertemente –y seguirá haciéndolo– de las importaciones.



Se sabe que la industria petroquímica latinoamericana registra una clara dependencia de las importaciones. Lógicamente, en algunos países el saldo entre compras y ventas resulta más favorable que en otros. México, por caso, sólo cubre con producción propia un 60% de sus necesidades internas.

A decir de Marco Antonio Osorio Bonilla, director de Tecnología de Producto del Instituto Mexicano del Petróleo (IMP), la inversión necesaria para revertir esta situación es enorme. “Pero nos situamos al lado de

uno de los grandes productores de combustibles del mundo, Estados Unidos, que opera con mucha eficiencia. Y estamos abriendo paulatinamente nuestro mercado”, subrayó el especialista durante su paso por Buenos Aires, donde participó de la conferencia técnica regional LARTC 2017.

En lo inmediato, aseguró, los nuevos participantes buscan construir infraestructura de almacenamiento para importar. “Debemos mejorar la disponibilidad y eficiencia de nuestras refinerías, que fueron diseñadas para

crudos ligeros, no para los que ahora tenemos. Allí reside nuestra principal oportunidad frente al paradigma de que las refinerías de baja capacidad no son rentables. En nuestro país sí lo son, por la aparición de mercados regionales y el impacto de los yacimientos no convencionales”, explicó.

La capacidad de respuesta, apuntó, está definida por el precio del petróleo y la disponibilidad de fondos. “Hoy se procura darles confianza a los inversores privados para complementar la capacidad del Estado. El mercado, de hecho, demanda

productos destilados de alta calidad, lo que no está siendo correctamente satisfecho”, señaló.

Es hora, agregó, de incrementar los márgenes de refinación para hacer atractivas las inversiones

El panorama es algo diferente en Colombia, según la visión de Juan Pablo Piñeros García, coordinador del grupo *Downstream* del Ministerio de Minas y Energía de ese país.

nacional. “Acabamos de modernizar la refinería de Cartagena. Y tenemos proyectadas obras de actualización en Barrancabermeja, aunque las inversiones se vienen dilatan-



Bonilla//

“México se sitúa al lado de uno de los grandes productores de combustibles del mundo, Estados Unidos, que opera con mucha eficiencia. Asimismo, estamos abriendo paulatinamente nuestro mercado”

al capital privado. “A medida que eso suceda, veremos una coparticipación estatal en las iniciativas. No obstante, tenemos que hacer más eficientes las operaciones en cuestión de energía, mantenimiento e inversión de capital, con esquemas que incorporen co-generación y servicios de terceros. Sin olvidar que estamos compitiendo contra una economía que tiene unos márgenes de refinación muy amplios”, reconoció.

Modernización colombiana

“Tenemos dos refinerías de envergadura: la de Cartagena, que entró en operación hace dos años y cuenta con una capacidad de 150.000 barriles diarios, y la de Barrancabermeja, que alcanza unos 200.000 barriles por día. Mediante importaciones apenas cubrimos un 10% de la demanda diesel y alrededor de un 30% del consumo de gasolina”, puntualizó.

Igualmente, aclaró, el mercado colombiano tiene desafíos a sortear para cumplir con la creciente demanda

do por las oscilaciones de los precios del crudo (y con el paso del tiempo se triplicó el presupuesto inicial)”, admitió. En su opinión, la verdadera competitividad sólo se alcanza con más y mejor tecnología. “Las mejoras incrementales hay que acompañarlas con alianzas o convenios para acelerar el ciclo de desarrollo de los productos mediante mejoras disruptivas (en técnicas de hidrotratamiento, procesamiento de residuales, desulfuración, etc.)”, completó.

»



*Piñeros García//
“Colombia acaba de modernizar la refinería de Cartagena. Y hay obras de actualización proyectadas en Barrancabermeja, aunque las inversiones se vienen dilatando por las oscilaciones de los precios del crudo”*

Eficiencia jamaiquina

Jamaica no produce petróleo, por lo que sus retos son aún mayores. “Necesitamos 17.000 barriles diarios, lo que nos obliga a maximizar el uso de nuestra capacidad instalada”, afirmó Telroy Morgan, gerente de Producción de Refinería

en Petrojam. El país caribeño es importador neto de productos terminados. “Dependemos en un 50% del *fuel oil*. De cara a 2020, planeamos ser más eficientes y hacer más atractivos nuestros proyectos para los inversores”, anticipó.

Una actividad más sostenible, manifestó, requiere la formación de profesionales jóvenes, la adopción de una perspectiva ambiental y el cumplimiento de las regulaciones. “Asimismo, tenemos un fuerte déficit en términos de tecnología, lo que configura una gran oportunidad para las compañías que se especializan en brindar asistencia en la materia”, resaltó.

En esa dirección, citó el caso de la refinería de Kingston, en plena etapa de expansión y modernización. “Construida

por Esso en 1963, la central posee una producción máxima de 35.000 barriles equivalentes de crudo por día (y un promedio de 25.000 unidades que abastece a un 50% del mercado jamaiquino)”, describió.

La intención de Petrojam, reveló, es garantizar que los problemas de confiabilidad se resuelvan y atender la creciente demanda de productos más limpios. “Apuntamos a mantener la competitividad y aprovechar los crudos más pesados para incrementar los márgenes brutos de nuestra operación”, concluyó. ©

*Morgan//
“En Jamaica tenemos un fuerte déficit en términos de tecnología, lo que configura una gran oportunidad para las compañías que se especializan en brindar asistencia en la materia”*

APPLICATION AREAS: CHEMISTRY - AGRO - MINING INDUSTRY - SIDERURGY - ENERGETICS - PETROCHEMISTRY - OIL - SHIPPING



www.facorsa.com E-mail: ventas@facorsa.com TE: +54 - 342 - 4892960



Válvulas y accesorios para la industria petrolera y del gas



Uniones | Válvulas Tapón | Válvula de Asiento Expandible | X-Over | BOP
Ring Joint | Válvula de Asiento Paralelo | Válvulas Retención | Bridas especiales
Trabajos especiales para el rubro petrolero

www.adita.com.ar
ventas@aditasrl.com.ar | info@aditasrl.com.ar
(+5411) 4720 2528 | (+5411) 4722 4488
Diagonal 89 Nro. 7300 - José León Suarez - Buenos Aires



Según el *World Nuclear Industry Status Report*

La energía nuclear pierde la carrera contra la eólica y la solar

La producción energética por vía atómica apenas crece a una tasa de un 1,4% anual en todo el mundo, mientras que esa expansión asciende a un 16% dentro del segmento aerogenerador y a un 30% dentro del fotovoltaico.



El aprovechamiento energético de los vientos y los rayos solares está venciendo sin atenuantes a la generación nucleoelectrónica a escala global. Así lo sentencia la edición 2017 del *'World Nuclear Industry Status Report'*, informe anual que un grupo independiente de especialistas internacionales

encabezados por Mycle Schneider viene lanzando sin interrupciones desde 2004.

El análisis de 267 páginas describe minuciosamente la crisis y la pérdida de importancia de la -otrotra poderosa- industria nuclear. Si bien siguen construyéndose plantas atómicas en distintas partes del planeta

(sobre todo en China), su número es muy reducido.

En 2016, de hecho, se instalaron 10 reactores nucleares. Y durante el primer semestre de 2017 sólo se inauguraron dos nuevos complejos. Dicho de otro modo, en un año y medio apenas se construyeron 12 centrales: cinco en suelo chino, dos en India, dos en »

POTENCIANDO LA ENERGÍA DEL FUTURO

Somos la alternativa para el cumplimiento de la Ley 27.191

En CINERGIA como Trader Integral de energías, brindamos una nueva solución a tu empresa ante la implementación de la Ley 27.191 que obliga a partir de enero de 2018 a que el 8% de la energía eléctrica consumida provenga de fuentes renovables. El tiempo avanza, las legislaciones cambian, tu negocio progresa y nosotros te acompañamos ante los nuevos desafíos.

ENERGÍAS
RENOVABLES



LAS ENERGÍAS RENOVABLES ESTÁN EN CINERGIA

Rusia, una en Corea del Sur, otra en Pakistán y una última en Estados

de “edad” de las plantas es de 29 años, y más de la mitad de ellas se reti-

y Tepco perdieron en los últimos años más del 80% de su valor bursátil. En tanto, la estadounidense Westinghouse –que supo liderar la construcción de centrales nucleares a nivel mundial– entró en insolvencia hace pocos meses.

En un año y medio apenas se construyeron 12 nuevas centrales nucleoelectricas: cinco en suelo chino, dos en India, dos en Rusia, una en Corea del Sur, otra en Pakistán y una última en Estados Unidos.

Unidos (que estuvo más de cuatro décadas sin ser completada).

En ese sentido, la producción atómica experimentó una austera suba de un 1,4% anual. La energía eólica, en cambio, registró un incremento cercano a un 16%. Y la solar se despegó ni más ni menos que un 30%.

El reporte señala, adicionalmente, que la antigüedad del parque nucleoelectrico instalado es muy alta. El promedio

rá de las redes eléctricas en las próximas dos décadas.

La actividad nunca se recuperó, según el relevamiento, de la catástrofe de Fukushima, en Japón. Desde 2011, el gobierno nipón lleva invertidos más de u\$s 200.000 millones para contener y mitigar las consecuencias ambientales del desastre.

Ante este escenario, las acciones de firmas especializadas en el sector como EDF, E.ON, RWE

Menos competitiva

De acuerdo con el informe, la principal causa de la caída de la industria nuclear radica en su pérdida de competitividad frente al emergente negocio de las energías renovables.

La investigación precisa que la electricidad procedente de nuevas centrales nucleares cuesta cerca del doble que aquella producida en parques eólicos o solares, que además gozan de una percepción social mucho.

Esto explica, por ejemplo, por qué cada vez más



CONCEPTUAL
SERVICIOS DE INGENIERÍA

Diseño de Instalaciones Industriales / Ingeniería de Detalle y Conforme a Obra para proyectos ejecutivos Industriales / Ingeniería de Detalle y Conforme a Obra para proyectos ejecutivos de Arquitectura / Relevamiento y Replanteo en campo / Ingeniería de Detalle y Conforme a Obra de proyectos Viales e Infraestructura / Cálculo de estructuras / Evaluación Técnica y Económica de Ofertas / Estudio de Recursos, Costos y Rentabilidad / Planificación de Obras / Diseño de Sistemas de Gestión / Especificaciones técnicas / Elaboración de planes de Calidad, Seguridad y Medio Ambiente / Estudios e Informes de Impacto Ambiental / Estudios e Informes Geológicos, Topográficos e Hidráulicos / Evaluación de Proyectos de Energías Alternativas / Estudio de Factibilidad de Proyectos

Maestros Neuquinos N°1190 - Piso 5° - Of. 501 (8300) - NEUQUÉN
Tel (299) 4360913 / administracion@conceptual.com.ar / www.conceptual.com.ar

CONCEPTUAL SERVICIOS DE INGENIERÍA S.R.L., radicada en la ciudad de Neuquén, es una empresa de servicios integrales de ingeniería, medio ambiente e infraestructura. Reunimos los recursos necesarios para dar solución a las exigencias de nuestros clientes y el mercado, apuntando siempre a la mejor relación costo-beneficio en la inversión.



La electricidad procedente de nuevas centrales nucleares cuesta cerca del doble que aquella producida en parques eólicos o solares, que además gozan de una percepción social mucho más favorable.



naciones renuncian a construir y montar más reactores o directamente anuncian sus planes de desmantelar los complejos atómicos de los que disponen.

Los problemas no resueltos con los residuos nucleares, el riesgo de accidentes de grandes proporciones y los largos tiempos de construcción que demandan los proyectos de mayor envergadura también figuran entre los factores que favorecen esta tendencia.

Recorte argentino

Para el caso puntual de la Argentina, el informe puntualiza que el sector nuclear llegó a aportar casi un 20% de la electricidad producida hace más de un cuarto de siglo

(representó un 19,8% de la oferta en 1990). El año pasado, en cambio, su contribución se vio recortada a un 5,6% del total nacional.

“La Argentina fue uno de los países que se embarcó en un ambicioso

En la Argentina el sector nuclear llegó a representar un 19,8% de la oferta de electricidad en 1990. El año pasado, en cambio, su contribución se vio recortada a un 5,6% del total nacional.

programa nuclear, oficialmente para fines civiles, pero con un fuerte lobby militar. Sin embargo, las plantas operativas fueron equipadas con reactores construidos en el exterior”, indica el reporte.

Acto seguido, el ‘World Nuclear Industry Status Report’ 2017 emprende un repaso cronológico de lo planeado y lo realizado en Atucha I, Embalse y Atucha II, además de reseñar los acuerdos recientemente suscriptos y ratificados con China para la instalación de dos nuevas centrales, sin omitir las controversias desatadas en la Patagonia por la posible ubicación de una de ellas. ©

En el Instituto Petroquímico Argentino



Pronostican un repunte del consumo y un menor nivel de inflación

Revista Petroquímica, Petróleo, Gas, Química y Energía participó de la disertación. Después de un 2016 difícil, según la visión de Maximiliano Narducci, de la consultora Nielsen, la economía argentina completará una temporada positiva. El especialista destacó una mejoría en la confianza del consumidor y un mayor protagonismo de las nuevas tendencias comerciales.



El consumo repuntará esta temporada por una mejora de las principales variables económicas en la Argentina. Así lo anticipa Maximiliano Narducci, *Account Manager* de *Retail Services* en la consultora Nielsen.

Según sus estimaciones, se espera una tasa de crecimiento moderada de un 2,5%, una tasa de inflación cercana al 23% (casi la mitad de la experimentada en 2016), un tipo de

cambio cercano a los u\$s 18 para fin de año y un desempleo estancado en un 8,4%. “En 2016, el consumo no creció por un poder de compra limitado, pero este año repuntaría alrededor de un 2,3%. Asimismo, comienzan a verse algunos brotes verdes en la producción industrial (salvo la textil), en la construcción y en los créditos inmobiliarios, y para la adquisición de bienes durables”, puntualizó el especialista

durante su disertación en la 6° Jornada Comercial 2017 llevada a cabo por el Instituto Petroquímico Argentino (IPA). No obstante, admitió, todavía es baja la percepción del consumidor con buenas perspectivas a futuro en la región. “Las perspectivas son menos positivas de lo esperado. El promedio regional es de un 85% (frente a un 83% del año pasado)”, precisó. En la Argentina, aseguró, la confianza del »

Prysmian
Group



www.prysmiangroup.com.ar

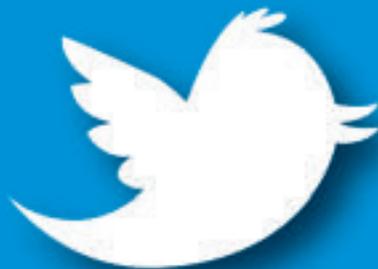
Cien años es más que un acontecimiento en la vida de una empresa, en verdad es la suma de infinidad de historias de personas que con esfuerzo, dedicación y lealtad han hecho posible construir este hecho histórico.

Prysmian Energía Cables y Sistemas de Argentina S.A.
Av. Argentina 6784 - C1439HRU - CABA - Argentina - Tel. (54 11) 4630 2000

 PRYSMIAN



facebook.com/prysmianargentina



El principal referente
del sector en la región

Seguinos en @RevPetroquimica



consumidor trepó de un 75% a un 81%. “El comprador está haciendo ajustes en su consumo y se muestra sensible a los aumentos en los precios. Un 78% de los consumidores realizó cambios para ahorrar en gastos del hogar el año pasado. Un 63% optó por marcas de precios más bajos, un mismo porcentaje redujo el gasto en ropa y un 58% ahorró en combustible y electricidad”, cuantificó. En ese sentido, especificó que las segundas marcas y las marcas propias están creciendo más (o cayendo menos) que las Premium en casi todos los rubros del consumo masivo (alimentos, bebidas, productos de limpieza, cosméticos, etc.) en la mayoría de las familias. “Globalmente la marca propia ya concentra un 17% de las ventas totales (en Europa la proporción es mayor). En la Argentina esa participación ya es de un 11%. Un *player* muy importante de nuestro medio es Día (que tiene origen español)”, ejemplificó.

“Aunque el país viene de un primer semestre de caída en el consumo, Narducci vislumbra un segundo semestre de recuperación.”

Menos promociones

Aunque el país viene de un primer semestre de caída en el consumo, Narducci vislumbra un segundo semestre de recuperación. “Eso responde a la comparación con una base muy baja y a cierto enfriamiento de los precios”, señaló.

El gran perdedor de los últimos tiempos, advirtió, es el canal de los supermercados. “Los límites hoy están borrosos y hay mayor infidelidad de los consumidores. Se buscan soluciones rápidas, disponibilidad de productos y precios bajos. Continúa, además, el desarrollo del canal mayorista que brinda una mayor percepción de ahorro”, resumió.

Por estos días, expresó, la industria se ha vuelto adicta a las promociones. “Y esto ya no está funcionando, se está perdiendo su impacto diferencial. Cada vez hay más promociones, pero su eficiencia es cada vez menor. Algunas cadenas están leyendo esta tendencia y decidiendo pasar de los grandes descuentos a los precios bajos todos los días”, indicó.

En los próximos años, proyectó, el consumo será traccionado por nuevas tendencias. “Entre ellas sobresalen el ecosistema digital (con ventas *online* en franco crecimiento y grandes oportunidades para el consumo

masivo que ameritan el armado de una estrategia holística y diferenciadora), el *shopper* Premium (un segmento de poder adquisitivo medio y medio alto que está dispuesto a pagar más para mantener su estándar de vida) y los programas de fidelidad (para personalizar la experiencia de compra, pensando en la coyuntura local y en la microsegmentación del consumo)”, subrayó.

Hábitos de consumo

Con el objetivo de ofrecer la visión más completa sobre las tendencias y hábitos de todo el mundo, Nielsen estudia el comportamiento de los consumidores en más de un centenar de países.

Líder global en la medición de lo que los usuarios ven y compran, la firma cuenta con paneles, bases de datos, metodologías y tecnologías que respaldan sus estimaciones.

Presente en los cinco continentes y en todas las industrias, confecciona estudios especializados en la efectividad de las ventas, el consumo masivo, el marketing, la innovación, el desarrollo de productos y servicios, la segmentación del mercado y las promociones de precios, entre otros rubros. ©

inca

ANDAMIOS

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

PROVISIÓN Y MONTAJE
(011) 4326-0062
www.incaaislaciones.com.ar



Certificado de conformidad

N° 67-31300

Este producto está certificado
bajo las normas:
UNE-EN 12910-1
UNE-EN 12911-1



industrias nelson

4653-1654
4447-8737

0800-333-4237

Fax: 4488-8777
4661-3730



CONECTOR RECTO MACHO



UNION TEE



VALVULA AGUJA

VALVULAS - CONECTORES - O'RINGS - TUBOS

Av. Rivadavia 12140 (1702) Ciudadela - Buenos Aires - Argentina
e-mail: industriasnelson@ciudad.com.ar

La cumbre se llevó a cabo en Bonn, Alemania

La Argentina ratificó fuertemente su política ambiental en la COP 23

La delegación nacional presentó las medidas adoptadas en tres grandes ejes: Energía, Transporte y Bosques. A la par, exigió a las grandes potencias un mayor involucramiento para mejorar el acceso financiero y la colaboración tecnológica.



El país reafirmó su compromiso con el medio ambiente y solicitó ayuda financiera en la 23ª sesión de la Conferencia de las Partes (COP 23) de la Convención de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático que se celebró en la ciudad alemana de Bonn entre los días 6 y 17 de noviembre. Ante representantes de 195 países, el ministro de Ambiente y Desarrollo Sustentable, Sergio Bergman, expuso los

planes en marcha dentro de los rubros de Energía, Transporte y Bosques, además de presentar el Sistema Nacional de Mapas de Riesgo del Cambio Climático y el portal web del Inventario de Gases de Efecto Invernadero (GEI). En función de los avances reseñados a fin de cumplir con el Acuerdo de París, el funcionario calificó dicho pacto como un convenio “para ser cumplido

y no para ser negociado”. “Traigo el saludo del presidente Macri y de toda la Argentina, para ratificar que ese compromiso sigue firme, vivo y contundente”, expresó Bergman.

Bajo la presidencia del G20, indicó, en 2018 el país propondrá un desarrollo sustentable basado en los ejes de la adaptación, la resiliencia y el trabajo por los que menos tienen.

“También seguiremos »

NUEVA LINEA S SEMIRREMOLQUE TANQUE PETROLERO CHUPA

Sayi



ACOPLADO TANQUE 18/20/25 m³



SEMIRREMOLQUE TANQUE 30/33 m³



PILETA DE FRACIURA



SEMIRREMOLQUE TANQUE 18 m³



DESOBSTRUCTOR, ALTO VACIO, COMBINADO



ACOPLADO CARRETON 2/3 EJES



SEMIRREMOLQUE TANQUE 20/25 m³



SEMIRREMOLQUE DESOBRUTOR, ALTO VACIO, PETROLERO



SEMIRREMOLQUE PETROLERO 2/3 EJES

TRELEW | Ruta 3 Km 1480 | Tel/Fax: 54 9 0280 4443462 / 4443122 / 4443444
COMODORO RIVADAVIA | Hipólito Yrigoyen 4369 | Tel: 0297 4486661 | Aseores: 0297 15-6235768
NEUQUEN/ CIPOLLETTI | Ruta 22 Km 1213,8 - Aseor: (0299) 154 213863
www.sayl.com.ar | ventas@sayl.com.ar

**HECHO POR PATAGONICOS
 PARA CAMINOS PETROLEROS**

ALMAFUERTE

Contamos con profesionales calificados en Piping System, por medio de una fusión química en materiales plásticos, U-PVC, C-PVC. Como así también en termofusión o electrofusión, mediante soldadura a tope y socket, en PVDF, PP, PEAD, a industrias, para la conducción de agua potable, agua desionizada, sales, ácidos, alcalinos, alcoholes, líquidos de proceso de propiedades agresivas, otros fluidos corrosivos, procesos químicos, para las industrias alimenticias, farmacéuticas, planta potabilizadora, laboratorios, sistemas de riego, etc.



Brindamos soluciones de piping system, acero inoxidable, para la fabricación y ensamblaje de equipos industriales a las plantas potabilizadoras, la desalinización y la potabilización del agua, mediante el sistema ósmosis inversa, pre tratamientos, sistemas dosificadores de productos químicos, nos adaptamos a las necesidades de cada cliente.

Almafuerte Ltda. Av. Escalada 1822
 Ciudad de Buenos Aires | Argentina
 Tel: +54 9 1166992635 | Email: almafuertelimitada@yahoo.com.ar
www.almafuerteltda.com

cis
INGENIERIA S.R.L.

Al servicio de la
 Industria del
 Gas y Petróleo



**Más de 20 años de experiencia,
 más de 1000 Proyectos y Obras
 de Ingeniería**

- ▶ Ingeniería Conceptual
- ▶ Ingeniería Básica
- ▶ Ingeniería de Detalle
- ▶ Coordinación de Proyectos
- ▶ HAZOP / ACR / SIL / WHAT IF
- ▶ Asistencia Técnica de Obra
- ▶ Inspección de Obra
- ▶ Supervisión de Obra
- ▶ Topografía

Av. San Juan 941 Neuquén (8300) Argentina
 Tel/Fax: +54 299 4436172/4486443
 e-mail: cn@cis-ingenieria.com - www.cis-ingenieria.com

apostando a largo término para reducir las emisiones de GEI y de reclamar el alineamiento de los fondos internacionales para que los países que lo requerimos podamos aumentar nuestras expectativas”, acotó. En esa dirección, subrayó que la nación apenas aporta un 0,7% de las emisiones de gases nocivos a nivel global. “Con nuestras metas bien definidas, prometemos neutralizar el carbono que emitimos, pero necesitamos tecnología, fondos e igualdad de condiciones. Son fundamentalmente los que más contaminan quienes generaron este daño, por lo que deben contribuir con los recursos para que entre todos afrontemos este reto”, sentenció.

Revolución verde

La Argentina venía de ser sede de la Cumbre Economía Verde, evento que se llevó a cabo en octubre, en la provincia de Córdoba, con la participación de varios oradores de renombre mundial. En ese marco, el Premio Nobel de Economía Edmund Phelps postuló la necesidad de sellar un acuerdo mundial de “cuotas de contaminación”. “La idea es que los países más pobres puedan seguir avanzando en el mejoramiento de su plataforma productiva de la

mano de las energías limpias, el cuidado de los recursos y las nuevas tecnologías”, aseguró.

Otro disertante de lujo fue Ndaba Mandela, nieto de Nelson Mandela, y cofundador y copresidente de la Fundación Africa Rising, quien puso el foco en la importancia del aporte individual de cada país para afrontar el desafío del calentamiento global. “Lo que sucede en la Argentina afecta a todo el mundo. Todos somos parte de una sola humanidad”, manifestó.

Por su parte, Katie McGinty, ministra de Medio Ambiente de Pennsylvania, y asesora ambiental del ex presidente norteamericano Bill Clinton y del ex vicepresidente Al Gore, señaló que con creatividad y consenso será posible gestar “una revolución verde” que inspire a las generaciones futuras. A través de su mensaje, Conor Barry, referente del Programa para el Mecanismo de Desarrollo Sustentable de Naciones Unidas, aludió al compromiso empresarial. “La exigencia no sólo es para los gobiernos, sino también para el sector privado. Hay que crear una plataforma orientada a compartir mejores prácticas y brindar un espacio de diálogo para su implementación”, subrayó.

Energía para todos

La presencia estelar de la Cumbre Economía Verde fue el ex presidente estadounidense Barack Obama, quien –a diferencia de lo que piensa su sucesor en la Casa Blanca, Donald Trump– remarcó que el cambio climático no es una mera especulación, sino un problema que debe atenderse ya y no admite más postergaciones. “Nosotros lo creamos, nosotros debemos solucionarlo”, sostuvo. La humanidad, afirmó, todavía está a tiempo de revertir los riesgos apocalípticos que afronta por sus propios actos. “Las acciones preventivas de mitigación serán muchísimo menos costosas ahora que las consecuencias que podríamos sufrir en el futuro. Mi generación es la primera que toma conciencia de este problema y –al mismo tiempo– la última que puede hacer algo antes de que sea demasiado tarde”, reflexionó. No obstante, acotó, a la hora de actuar el ser humano no debe resignar su crecimiento económico y bienestar. “Uno de los mejores ejemplos estriba en impulsar las energías renovables, que son más intensivas en el uso de obra y ofrecen una creciente competitividad en relación con las fósiles”, comparó. ©



Todos los negocios
en un solo medio

Seguinos en @inversorener



La solución para el transporte de Arena
SCT Patagonia

Proveemos, insumos y servicios como:

- Bandas transportadoras
- Rodillos
- Rascadores
- Motores
- Reductores
- Camas de Impacto
- Sin fines
- Tolvas
- Molinos
- Zarandas
- Servicios
- Relevamientos
- Mejoras
- Montajes
- Vulcanizados y reparaciones
- Revestimientos
- Reformas metalúrgicas
- Procesos de seguridad
- Higiene de un transportador y equipos periféricos

Fabricamos Transportadores a Cinta para
todo tipo de áridos, incluyendo
Arena Para Fracking

www.sctpatagonia.com.ar / info@sctpatagonia.com.ar
Tel : 298 154414494 / 154882720
Bélgica 2425 · Parque Industrial I · Graf Roca · Río Negro

Publicidad y Merchandising en Electrónica
Accesorios e Insumos



20 años Brindando ideas sin límites

Santa Rosa 1837 1° piso Oficina D Vt. Lopez

Tel.: (011) 47097-3601 | Cel.: (011) 15-4998-0520

Mail: info@technologycomp.com.ar | pamarich@hotmail.com

Seguinos en: <http://www.facebook.com/technologycomputacion>

www.technologycomputacion.com



Advierten la baja participación de la industria local en las energías verdes

Tan sólo 19 de los 59 proyectos enmarcados en el Plan RenovAr que ya tienen aprobada su revisión técnica cumplen con el piso de un 30% de utilización de componentes nacionales que plantea la normativa vigente, un análisis detallado de *Revista Petroquímica, Petróleo, Gas, Química & Energía*.



El saludable despegue de la generación de electricidad a partir de fuentes energéticas limpias que viene experimentando el país gracias al éxito de las rondas del Plan RenovAr no se vio reflejado en el crecimiento de los proveedores locales de bienes y servicios asociados al sector. Así lo indica una investigación difundida por el Centro de Estudios de

Servicios Públicos (CERES) de la Universidad de Belgrano (UB).

El relevamiento precisa que de los 59 proyectos que ya pasaron la revisión técnica que en última instancia controla el Ministerio de Energía y Minería de la Nación, apenas 19 presentan una integración de componentes nacionales superior al 30% (porcentaje mínimo que actualmente

exige la legislación). El trabajo del CERES remarca que el elevado potencial que posee la Argentina en este segmento todavía está lejos de reflejarse de manera fiel en la matriz energética primaria. De hecho, aunque la producción de energía eléctrica mediante fuentes verdes se incrementó un 78% entre 2011 y 2016, al preparar desde los 1.500 gigawatts/hora (Gwh) hasta los 2.600 »

www.edvsa.com

Flexibilidad | Respaldo | Experiencia

La respuesta necesaria para el éxito de nuestros clientes en sus grandes proyectos de ingeniería, construcción y servicios.



NEUQUÉN | COMODORO RIVADAVIA | SAN JUAN | RÍO GALLEGOS | LAS HERAS | RÍO GRANDE

JUNTAS GOMEZ[®]
Fábrica de Juntas Industriales

DESDE 1969 BRINDANDO
CALIDAD Y SERVICIO



- Espirometálicas con Anillos Interior y Exterior PTFE, Grafito Cerámicas
- Materiales libres de asbestos
- Juntas para bridas
- Arandelas
- Guarniciones
- Anillos paso de hombre para calderas
- Conjuntos dieléctricos normales y R.J
- Enchaquetadas y/o Corrugadas
- Intercambiadores de calor
- Anillos RJ en acero inoxidable y al carbono



ADMINISTRACIÓN Y FÁBRICA: Alférez Burlando 1816/1853
B1838BKJ | Luis Guillón | Prov. Bs. As.
Tel: (5411) 4272-9817 | Fax: 4272-9640 | 0810-333-3034

www.juntasgomez.com.ar

ventas@juntasgomez.com.ar | administracion@juntasgomez.com.ar



Gwh, su presencia aún se limita a un 1,9% de la oferta total, que está monopolizada por los combustibles de origen fósil. No obstante, el reporte puntualiza que desde el año pasado la cartera que conduce Juan José Aranguren logró adjudicar 59 nuevos proyectos de generación sustentable por 2.424,6 megawatts (Mw) de capacidad instalada. Y, por si fuera poco, que esa expansión se vio acompañada por una mayor competitividad general en el rubro, ya que tanto el número como los precios medios ofertados –de u\$s 56,2 por megawatt/hora (Mwh) en el caso de la energía eólica y de u\$s 57 en la solar– representan un avance positivo con respecto al costo medio de u\$s 73 que hoy exhibe la obtención de electricidad –sin subsidios– en el Sistema Interconectado Nacional (SIN).

Sobre los precios

De acuerdo con el estudio, “los precios de oferta resultan cuatro veces más baratos que los que pagaba el Estado a fines de 2015: u\$s 240 por Mwh en iniciativas de energía solar-fotovoltaica y u\$s 120 en proyectos de energía eólica”. En ese sentido, el organismo subraya que el valor medio de la aerogeneración se encuentra en sintonía con los adjudicados en Brasil (u\$s 61 por

Mwh) y Uruguay (u\$s 63,5), mientras que el de la producción solar está incluso por debajo de esas naciones (u\$s 99 y u\$s 86,6, respec-

Desde 2016 el país adjudicó 59 nuevos proyectos de generación sustentable por 2.424,6 Mw de capacidad instalada, y esa expansión se vio acompañada por una mayor competitividad general en el rubro.

tivamente), aunque supera los fijados en México (u\$s 33), Chile (u\$s 50) y Perú (u\$s 48,5). Según el CERES, uno de los factores que perjudican a la Argentina en el establecimiento de precios es el costo de financiamiento nacional e internacional que enfrentan los emprendimientos, con tasas que están un 6% por encima de las registradas en el resto de los países de la región. Otras variables significativas, en tanto, se vinculan con la estructura impositiva y con la duración de los contratos a través de los cuales la Compañía Administradora del Mercado Mayorista

Eléctrico (Cammesa) compra la energía generada (ya que son a 15 años, un menor plazo para el recupero de la inversión que el ofrecido por otras naciones a nivel regional).

Queja recurrente

La poca participación de la industria nacional observada por el CERES es una queja recurrente entre los proveedores del sector. El Clúster Eólico Argentino, por caso, hoy alberga a 72 participantes activos que son el emergente de 200 empresas con capacidad para participar de toda esta cadena de valor de ese segmento. “La Argentina necesita dar trabajo digno a sus habitantes y la actividad industrial del medio local debe desempeñar un rol central al respecto”, expresó su director ejecutivo, Rubén Fabrizio, para quien hay dos grandes caminos a transitar: la radicación masiva de tecnólogos extranjeros o la defensa de la industria nacional.

Por cada Mw eólico fabricado, detalló, se generan entre 15 y 20 empleos, sobre todo en el ámbito de las manufacturas. “Ante esta oportunidad, queremos agregar valor y crear trabajo de alta calificación en todas las etapas de desarrollo eólico, incluso en el diseño de los aerogeneradores”, sostuvo. ©

Producirán, en conjunto, 150 Twh de origen limpio



Más de 100 multinacionales se abastecerán íntegramente de energías verdes

Un total de 111 corporaciones de distintas partes del mundo se comprometieron a cubrir un 100% de su consumo eléctrico a partir de fuentes energéticas renovables en el marco de RE100, programa impulsado por The Climate Group y Carbon Disclosure Project.



Más de un centenar de firmas multinacionales cubrirán la totalidad de su demanda de electricidad de manera sustentable. Diseñada por las organizaciones sin fines de lucro The Climate Group y Carbon Disclosure Project (CDP), la propuesta ya cuenta con 111 adherentes de distintos rubros productivos (principalmente del ámbito bancario

y de las telecomunicaciones) que pertenecen a diversos puntos clave del planeta (sobre todo Europa, Estados Unidos, China e India).

En conjunto, estas compañías generarán por vías limpias más de 150 terawatts/hora (Twh) anuales de energía eléctrica, volumen suficiente para satisfacer las necesidades de los más de 20 millones de

habitantes de Nueva York, en Estados Unidos.

Algunas de las empresas suscriptas a este plan, llamado RE100, son Adobe, Apple, Bank of America, Bloomberg, BMW Group, Burberry, Citi, Coca-Cola European Partners, Commerzbank, Dalmia, Danke Bank, DBS, DNB, Ebay, Elion, Facebook, GM, Goldman Sachs, Google, »

Abercar S.R.L.
 CONCESIONARIO OFICIAL
www.abercar.com

RANDON

en la Patagonia

SEMIREMOLQUES Y ACOPLADOS | NEUQUEN - RIO NEGRO - CHUBUT - SANTA CRUZ - TIERRA DEL FUEGO



PARA UN RANDON NADA MEJOR QUE OTRO RANDON

Contamos con la más completa línea de repuestos originales.



Financiación propia y Bancaria con las mejores tasas del mercado.

TRELEW | Ruta 3 km 1460 | Tel/Fax: 54 9 0280 4443462 /4443122 / 4443444

COMODORO RIVADAVIA | Hipólito Yrigoyen 4169 | Tel:0297 4486661 | Asesores: 0297 15-6235768

CIPOLLETTI | Ruta 22 Km 1213,8 - Tel: (0299) 4773262 - Asesor: (0299) 154 213863

www.abercar.com

ventas@abercar.com

EVR VILOIDE S.R.L.



- Espárragos
- Bulones
- Tuercas

S/Normas:
 ASTM - IRAM - ISO - SAE

Ejército de Los Andes N° 521 - (1832) - Lomas de Zamora
 Prov. de Buenos Aires - Telefax: 011 2002-4259 / 4978-4377
 E-mail: info@emrsa.com.ar - Homepage: www.emrsa.com.ar

CUPLAS J.A.C.®

Cuplas Niples paso total Niples Victaulic
 Roscado Biselado Ranurado Corte
 Tubos Caños Acero Inoxidable

1/8 a 8"

API ANSI IRAM DIM ACME

EN PROCESO DE CERTIFICACION
 ISO 9001/2000

CUPLAS JAC®

Rawson 1364 (1832) Lomas de Zamora
 4286-3625 / 4276-5111
<http://cuplajacrl.wix.com/cuplasweb>
cuplajacsr@hotmail.com

H&M, Helvetia, Hewlett Packard, IFF, IHS Markit, IKEA e Infosys.

También forman parte del emprendimiento Johnson-Johnson, JP-Morgan Chase & Co., Kellogg's, Kingspan, Lego, M&S, Microsoft, Morgan Stanley, Nestle, Nike, Nordea, Pearson, Philips, P&G, Ricoh, Royal DSM, SAP; SGS, Sky, Starbucks, Steelcase, TD Bank Group, Telefónica, Tesco, UBS, Unilever, VF Corporation y Walmart, entre otros *holdings*.

Vale resaltar que con tan sólo tres años de vida (ya que su lanzamiento se produjo en la Semana del Clima 'NYC 2014'), RE100 ya fue reconocida como una iniciativa beneficiosa para la humanidad por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y por la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA, por sus siglas en inglés).

Asimismo, el proyecto se preparó para tener una destacada participación en la Convención de la ONU por el Cambio Climático COP 23, encuentro que se lleva a cabo entre el 6 y el 17 de noviembre en la ciudad de Bonn, en Alemania.

Inversión sustentable

De acuerdo con Helen Clarkson, CEO de The Climate Group, en los

últimos tres años muchas de las más influyentes compañías del planeta se sumaron a RE100, lo cual resulta vital para hacer posible la transición hacia las energías limpias y la reducción de las emisiones de carbono que estipula el Acuerdo de París.

“Si queremos limitar a 2 °C la suba de la temperatura global prevista por los especialistas en cambio climático, necesariamente precisaremos del aporte mancomunado de las empresas que más electricidad consumen”, señaló.

Según Sam Kimmins, jefe del programa RE100 para The Climate Group, al comprometerse a utilizar un 100% de electricidad de procedencia limpia estas compañías están demostrando su visión a largo plazo. “Buscamos que cada vez más organizaciones se nos unan no sólo para que crezca la inversión sustentable, sino también para darle una clara señal al mercado de lo que realmente está sucediendo”, manifestó.

En la misma sintonía, Paul Simpson, CEO de CDP, expresó que la transformación es inevitable y que ya está en curso en estos momentos. “Los negocios juegan un papel estratégico en todo este proceso. Las energías verdes y las innovaciones tecnológicas están modificando la economía mundial, creando

nuevos trabajos, productos y servicios”, aseguró.

Cuidado ambiental

Fundada en 2004, The Climate Group es una institución de cuidado y protección ambiental que tiene su base central en Londres, Inglaterra. Con alrededor de 100 empleados en todo el mundo, posee importantes oficinas en Estados Unidos, China, Hong Kong e India.

La entidad trabaja internacionalmente junto con empresas y gobiernos para promover las innovaciones y las políticas más favorables a la expansión del mercado de las tecnologías limpias y la lucha contra el cambio climático.

También asentada en Londres, CDP dirige un sistema de divulgación global para inversores, compañías, ciudades, estados y regiones a fin de gestionar los efectos en el medio ambiente de su desenvolvimiento. Con 15 años de existencia, la organización alienta a los principales actores del mercado a relevar y divulgar los datos de su impacto ambiental a fin de brindarles a los encargados de la toma de decisiones la información necesaria para mejorar la relación con el entorno, preservar la naturaleza y reducir las emisiones nocivas. ©



MÁS QUE HERRAMIENTAS, LA SOLUCIÓN

Desde hace más de 25 años desarrollando Software de gestión ERP y CRM.
Brindamos soluciones integrales y estratégicas para optimizar cada área de su empresa.

Calidad, flexibilidad e innovación a su alcance.

tel. (+54 11) 5275- 8020

info@softlatam.com.ar - www.softlatam.com.ar



GERY ANDERSON
valvulas y controladores

CAUDALÍMETROS - VÁLVULAS
CONTROLADORES



MEDICIÓN Y CONTROL DE LÍQUIDOS Y GASES, DE FORMA PRECISA Y SEGURA,
DENTRO DE LOS MÁS VARIADOS RANGOS DE PRESIÓN, TEMPERATURA, PRECISIÓN,
COMPATIBILIDAD QUÍMICA Y VISCOSIDAD.

Una respuesta inteligente a cada requerimiento.

Elidio González 3181 (CP1416) Buenos Aires - Argentina.
Tel.: +54 11 4137 5655 / 4137 5656
ventas@geryanderson.com.ar - www.geryanderson.com.ar

PROMO PLUS

Regalos que hablan bien de su Empresa



Mochila Estuche
en lugares determinados, con todos los colores



Relojos Estuche
en las hebillas



Bandejas Térmicas Estuche
en aluminio con sobre relieve o sobre madera con laser



Cuchillo Estuche
laser en la hoja



Wok Estuche
laser en manijas



Seto Mateos Estuche
laser en lugares determinados

NUEVA DIRECCION Todos los productos con su Logo
Monseñor D' Andrea 610 - NQN - Tel. 0299 4436208
info@promoplus.com.ar - www.promoplus.com.ar

Optimizar la gestión día a día

Softlatam cierra un positivo 2017 en nuevas oficinas y con exitosos resultados



Como parte de su crecimiento y con el propósito de renovar su infraestructura, Softlatam comenzó el segundo semestre del año con oficinas en un nuevo edificio; sumándose así a las empresas tecnológicas que ya eligieron esta zona estratégica de la ciudad, diseñada para fomentar la industria TIC, cada vez más poblada por las empresas del sector.

En lo que respecta a sus soluciones, Softlatam fue ganando terreno en nuevos rubros, siendo elegida por empresas de distintas industrias pero con una misma necesidad, la de “organizar su gestión diaria y optimizar

Softlatam, la empresa dedicada a brindar soluciones que simplifiquen, optimicen y agilicen la gestión diaria de todo tipo de empresas y organizaciones, independientemente de su tamaño o rubro, concluye 2017 con un balance positivo y grandes logros. Entre éstos se destaca la mudanza de sus oficinas al Polo Tecnológico de Parque Patricios y la ampliación de su cartera de clientes, quienes además manifiestan resultados exitosos y en corto plazo.

sus tiempos de trabajo”. Frente a esta situación y gracias a su trayectoria avalada por más de 25 años trabajando en el desarrollo de herramientas de gestión, Softlatam se destaca por ofrecer respuestas inmediatas para satisfacer necesidades primordiales y que

impacten a corto plazo entre las empresas que la elijen.

En este contexto, destaca su herramienta TOOLS RRHH, destinada a la liquidación de sueldos y la gestión administrativa del personal. Una solución muy útil y necesaria que »

13ª Exposición Internacional de Equipamiento, Tecnología y Soluciones para la Logística,
el Flujo de Información y la Cadena de Abastecimiento



EXPO LOGISTI-K

18-21
Sep 2018

14 a 20hs

La Rural Predio Ferial
de Buenos Aires - Argentina

Logística y movimiento de mercaderías

En paralelo



www.expologisti-k.com.ar

SUPPORTS
LOGISTI-K



INTERNATIONAL SUPPORT



SUPPORTS SCAN TECH



SPONSOR



ORGANIZES



LA TECNOLOGÍA DEL FUTURO

THE TECHNOLOGY OF THE FUTURE

FIMAQH 2018

Feria Internacional de la Máquina Herramienta
y Tecnologías para la Producción

International Machine Tool and
Manufacturing Technologies Show

15 AL 19 DE MAYO DE 2018

Tecnópolis - Villa Martelli, Provincia de Buenos Aires

MAY 15th to 19th, 2018

Tecnópolis - Villa Martelli city, Buenos Aires Province



ААФМН

Asociación Argentina de Fabricantes de
Máquinas-Herramienta y Tecnologías
de Manufactura



Cámara Argentina de Fabricantes
de Herramientas, Instrumentos
de Medición, Moldes y Matrices

CAI/AMH/IE

Cámara Argentina de la Máquina
Herramienta y Tecnologías para
la Producción



Av. Julio A. Roca 516 - 3º Piso - C1067ABN C.A.B.A. - Argentina

Tel.: (54-11) 4343-1493 - info@fimaqh.com - www.fimaqh.com

Aerolíneas
Argentinas
Transportadora Oficial



Más de 25 años trabajando en el desarrollo de herramientas de gestión, Softlatam se destaca por ofrecer respuestas inmediatas para satisfacer necesidades primordiales y que impacten a corto plazo entre las empresas que la elijen.

agiliza la labor de las empresas. Se complementa con TOOLS ERP y ofrece a sus usuarios la posibilidad de realizar la liquidación de haberes pero segmentada para

diferentes convenios y tipos de empresas, cumpliendo además con todas las normativas vigentes y siempre con las actualizaciones acordes a ellas.

Durante este año, las soluciones de Softlatam fueron implementadas con éxito en importantes empresas del sector de servicios petroleros, adecuando las funcionalidades para los requerimientos específicos de dicho sector. Otra solución estrella de 2017 fue TOOLS TRAZA ERP. Un producto integral destinado a droguerías, laboratorios y empresas dedicadas a la comercialización de productos médicos, permitiéndoles llevar toda la gestión administrativa, financiera y contable. Además, incluye todas

las funciones para registrar la trazabilidad de los productos que ingresan y egresan de la empresa, informando automáticamente al Sistema Nacional de Trazabilidad de Medicamentos; cumpliendo de esta manera con todos los requerimientos de la Resolución Ng 435/2011 del ANMAT.

Entre todas las empresas que implementaron estas soluciones, y que ya pueden aportar resultados satisfactorios, se encuentra Gestiones Integrales, una consultora dedicada a brindar servicios de asesoramiento integral sobre cuestiones de Seguridad e Higiene. En esta oportunidad eligió TOOLS CRM con el propósito de organizar la gestión de cobranzas, actualizaciones fiscales »



EXPO EFICIENCIA ENERGÉTICA

ENERGY EFFICIENCY EXPO

II FERIA INTERNACIONAL DE NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA EL AHORRO Y EL USO EFICIENTE DE ENERGÍA.

29, 30 y 31 de agosto de 2018

CENTRO COSTA SALGUERO
BUENOS AIRES - ARGENTINA

CONSTRUIR RELACIONES, DESCUBRIR NOVEDADES Y HACER CRECER SU NEGOCIO

Ahorro de Energía, Aislantes, Biocombustibles, Biomasa, Carbón, Climatización, Energía Eólica, Energía Geotérmica, Energía Hidráulica, Energía Solar Fotovoltaica, Energía Solar Térmica, Energía Solar Termoeléctrica, Equipos para la Industria, Gas, Generadores de Energía, Iluminación, Impermeabilizantes, Mantenimiento, Otras Energías, Petróleo, Refrigeración, Servicios.

ORGANIZADOR

ARMA PRODUCTORA

CONTACTO E INFORMES

info@expoeficiencia-energetica.com

www.expoeficiencia-energetica.com



Internet Banda Ancha por Satélite

Desde el 2001, brindamos servicios de internet banda ancha por satélite donde los proyectos los necesiten



Anylink Argentina S.A.

Constitución 3968 (C1254ABR) | +54 11 6091 2600

www.anylink.com.ar



Gestiones Integrales



- > Seguridad, higiene y medio ambiente
- > Control de contratistas
- > Auditorías
- > Gestiones Ambientales

www.gestionesintegrales.com.ar

French 12 piso 2° Of. 208 - Avellaneda

Te: 011-4201-0875

info@gestionesintegrales.com.ar

y funcionales y además poder aumentar sus oportunidades de ventas. “Cuando decidimos elegir Softlatam como empresa proveedora de TOOLS CRM, la herramienta que necesitábamos para organizarnos, lo hicimos a partir de la evaluación de la triada precio, calidad y atención, destacando sobre todo esta última.

Fuimos muy bien recibidos desde el contacto inicial por la persona encargada del área de atención a consultas, quien entendió perfectamente nuestras prioridades y necesidades, brindándonos las respuestas más acertadas. Una vez implementada la solución, y al poco tiempo de haber comenzado a usarla, empezamos a notar resultados inmediatos y una mejora notable en cuanto a la organización diaria. Además, cabe destacar que el sistema es muy práctico y sencillo de manejar”, asegura Hernán Isoitti, titular de Gestiones Integrales.

De esta manera, Softlatam concluye el año con un nuevo caso de éxito junto a Gestiones Integrales. La solución TOOLS CRM le permitió a la consultora poder poner en orden la labor diaria, dejando de



lado el proceso de trabajo manual con el que anteriormente operaban.

“A corto plazo ya podemos decir que los beneficios de TOOLS CRM impactaron de manera eficaz en la empresa, por eso es que estamos muy conformes con la elección. Además, recibimos una completa capacitación para los usuarios, con lo cual el equipo de trabajo reaccionó de manera exitosa frente a la nueva herramienta. Con personal a nuestra disposición por parte de Softlatam, se nos brindó una excelente atención; con muy buena predisposición atendieron y continúan atendiendo todas nuestras consultas, aportándonos un acertado y adecuado asesoramiento”, agrega Hernán Isoitti. Con el propósito de continuar sumando nuevos casos de éxito, satisfaciendo las necesidades y dando respuestas inmediatas

a los temas más críticos de las empresas en cuanto a organización, optimización y rapidez de la gestión diaria, Softlatam se propone un 2018 con mayor crecimiento, abarcando nuevas plazas y sumando funcionalidades a sus soluciones, estando al día con todas las actualizaciones fiscales y reglamentarias. ©

Isoitti //

“A corto plazo ya podemos decir que los beneficios de TOOLS CRM impactaron de manera eficaz en la empresa, por eso es que estamos muy conformes con la elección”



GESTIÓN
AMBIENTAL

RI-14000-754
IRAM-ISO 14001:2005



GESTIÓN
DE LA CALIDAD

RI-9000-6480
IRAM-ISO 9001:2008



GESTIÓN
S&SO

RI-18000-881
IRAM-ISO 18001:2007



Servicios Petroleros Mirasal es la única empresa petrolera con triple certificación IRAM e IQNET instalada en Allen, Río Negro desde el año 2011.



Montajes - Ingeniería - Tendido de ductos - Movimiento de suelos
Obras Electromecánicas - Transporte de cargas líquidas y sólidas
Mantenimiento de plantas de gas y petróleo

www.spmirasal.com.ar



EL FUTURO
SE HACE

TECHINT
Ingeniería y Construcción