

# NOVEDADES DE LA INDUSTRIA

## TGS logra un acuerdo con Oilstone por servicios midstream

TGS y Oilstone firmaron un acuerdo por siete años para que TGS brinde sus servicios de compresión y acondicionamiento de gas natural, desde su planta de acondicionamiento en Plaza Huincul, consolidando así su rol como *midstreamer* en la provincia del Neuquén.

El acuerdo con Oilstone, incluye servicios por un volumen que podrá llegar a los 300.000 m<sup>3</sup>/día de gas natural, al sumar el desarrollo de obras de recuperación y la optimización de infraestructura necesarias para efectivizar la llegada, el ingreso y la medición del gas a la planta Plaza Huincul de TGS.

Este convenio permitirá agregar valor a la producción de hidrocarburos, en la cual Oilstone actúa como operador. Abarca la prestación de servicios a la producción de gas natural de las concesiones Cerro Bandera, de la que Oilstone es titular del 100% de la concesión, y Puesto Cortadera y Portezuelo Minas, concesiones que forman parte de la UTE Dorsal, conformada por Gas y Petróleo del Neuquén S.A. y Oilstone.

“Este acuerdo de trabajo conjunto profundiza aún más la visión del negocio de TGS, proyectado en ser un socio estratégico para proveer servicios a toda la cadena de valor del gas natural. En un momento de tanta incertidumbre, generamos alianzas con empresas líderes, que nos consolidan como una empresa de servicios integrados, y nos permite promover el desarrollo y el trabajo de mano de obra local de pequeñas y medianas empresas instaladas en Neuquén”, afirmó Oscar Sardi, CEO de TGS.

Diego Garzón Duarte, CEO de Oilstone celebró el acuerdo alcanzado con TGS, una empresa con gran



trayectoria y experiencia en el negocio del gas natural. “Este acuerdo permitirá a nuestra compañía poder continuar el sendero de crecimiento de producción constante que hemos venido desarrollando desde nuestros comienzos”, aseguró.

Para el inicio de las operaciones, el área de servicios de TGS realizó las obras de infraestructura necesarias acordadas y la prueba hidráulica de un gasoducto de captación de Oilstone, que vincula las áreas de explotación con la Planta Plaza Huincul. Ambas acciones se llevaron a cabo de forma exitosa y en un plazo menor al previsto originalmente, lo que posibilitó adelantar la fecha de ingreso del gas natural.

## Plan Gas: Pampa Energía es el tercer mayor oferente en la Cuenca Neuquina

A partir del 1 de enero de 2021, la compañía fue adjudicada y se comprometió a inyectar un volumen base de 4,9 millones de m<sup>3</sup>/día de gas a un precio medio anual de US\$3,60 por millón de BTU por los próximos cuatro años en el marco del “Plan Gas Ar”.

Con un incremento de más del 20%, Pampa es la empresa con mayor crecimiento de producción ofrecida entre inyección base y período invernal y figura en el top 5 en el nivel nacional y tercera en la Cuenca Neuquina en cuanto a volúmenes ofertados.

Además, Pampa es uno de los tres únicos productores que ofreció un volumen adicional durante el período invernal, habiéndosele adjudicado 1 millón de m<sup>3</sup>/día a un precio de US\$4,68 por millón de BTU.



### MEJORA SUSTANCIAL EN LA PRODUCCIÓN Y PRECIOS DE GAS DE PAMPA





Este incremento en la producción resulta indispensable para acompañar la alta estacionalidad de la demanda argentina, reduciendo importaciones de gas desde el exterior, combustibles alternativos y morigerando el uso de reservas en moneda extranjera.

Es de destacar que el posicionamiento viabiliza el fuerte compromiso inversor de Pampa en el sector, que alcanzará aproximadamente US\$250 millones durante los cuatro años del Plan Gas.Ar.

Esta inversión, en adición a los 350 millones de dólares invertidos en la ampliación de la Central Termoeléctrica Genelba en junio de este año y los 200 millones de dólares que se destinarán al cierre del Ciclo Combinado de la Central Termoeléctrica Enseñada Barragán, forman parte del ambicioso plan de Pampa Energía de focalizar sus inversiones en la generación de energía y en la exploración y producción de gas.

Pampa Energía es la sexta productora de hidrocarburos de Argentina y la tercera en la Cuenca Neuquina. Está presente en 13 áreas de producción, 5 áreas de exploración de gas y petróleo en las cuencas hidrocarburíferas más importantes del país (Neuquina, San Jorge y Noroeste) y opera en el 8% de la superficie de Vaca Muerta. Cuenta con una producción aproximada de 5.000 barriles por día de petróleo y de 7.3 millones de m<sup>3</sup> de gas por día (en participación) aproximadamente.

---

## Informe KPMG: “Descarbonización y Energías Renovables en América del Sur”

Aunque el freno impuesto por la pandemia redundará en magros desempeños para la mayoría de los sectores productivos en el nivel global, el energético será uno de los más afectados, desde que la crisis sanitaria ha impactado en proporciones similares a todas las etapas de su cadena de valor.

El informe “Descarbonización y Energías Renovables en América del Sur” de KPMG América del Sur, analiza el camino que la región de América del Sur viene siguiendo en materia de inversiones e incorporación de fuentes renovables a su oferta de energía, impulsada por el firme objetivo que tienen sus gobiernos y empresas de contribuir a la agenda global de descarbonización, uso eficiente de la energía y sos-



tenibilidad. Asimismo, busca fomentar la discusión sobre la importancia de las energías limpias y enfatizar la oportunidad que el nuevo contexto ofrece al mundo para acercarnos a las metas establecidas en el Acuerdo de París.

Citando estadísticas de la International Energy Agency (IEA), en la última década mientras Uruguay aumentó su oferta de generación de origen renovable en alrededor del 114%, Chile lo hizo en un 84%, Perú en un 70%, Brasil en un 60%, Colombia en un 33%, y la Argentina en un 28%. En contraste, el incremento en la oferta de generación de origen fósil durante el mismo período fue –siguiendo el mismo orden de países, del 36% (URU), 59% (CHL), 73% (PER), 16% (BRA), 4% (COL) y 16% (ARG). En todos los casos, exceptuando tal vez a Perú, el aumento en la capaci-



dad de generación renovable ha sido sustancialmente mayor al de origen fósil.

### Algunos puntos de interés

El sector energético es uno de los más afectados por la crisis sanitaria, desde que ha impactado en proporciones similares a todas las etapas de su cadena de valor.

- La demanda de carbón fue una de las más impactadas por la crisis desde que China, una economía que depende fuertemente de este commodity, fue uno de los países más afectados en la fase inicial de la pandemia (a lo que se sumó una mayor competitividad en los precios del gas, el petróleo, y las energías renovables). A esta le siguió la demanda de petróleo y gas, por la recesión en la que ingresaron los países de altos ingresos y la inédita reducción de la actividad en los sectores del transporte y la aviación; finalmente, la de consumo eléctrico.
- A pesar de este declive sectorial, la abrupta caída de las emisiones contaminantes de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) puede contabilizarse como una de las principales externalidades positivas. Mientras en el nivel global, la caída en las emisiones podría acercarse al 8% a fines de 2020 (se volvió así a los niveles de emisión registrados una década atrás), en América del Sur podrían ser mayores y del orden del 12%.
- Si bien en la última década las energías renovables han ganado participación en la capacidad total instalada de generación eléctrica en América del Sur (entre 2010 y 2019, estas fuentes incrementaron su capacidad de generación en un 50%, al pasar de 147 millones de kW a acercarse a los 220 millones de kW), la región necesitará en esta nueva etapa implementar políticas orientadas a fomentar la inversión privada en estas energías, para poder reemplazar lo que las finanzas públicas no podrán realizar.
- Para ello, serán cruciales las medidas conducentes a levantar las barreras comerciales y los controles al movimiento del capital, de manera de favorecer los flujos de comercio en un escenario de caída en los precios internacionales de los productos básicos y, al mismo tiempo, mejorar la atractividad de la región a la inversión privada.
- Asimismo, las dificultades que enfrenta el sector petrolero (caída de precios), la tendencia descendente y acelerada en los costos de generación de energía a partir de fuentes renovables, y su prioridad en el despacho e incorporación en los sistemas energéticos, conforman, junto a una mayor presión social vinculada al cuidado del medioambiente, un marco de impulso para el desarrollo de estas fuentes de energía, que podría facilitar la transición hacia una economía regional más productiva, baja en carbono y sustentable.

Para leer el informe completo ingresar a <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/co/sac/pdf/2020/12/descarbonizacion-y-energias-renovables-en-america-del-sur-esp.pdf>

## Schneider Electric: innovando en aguas misteriosas

Una columna de Emmanuel Lagarrigue, Vicepresidente Ejecutivo de Innovación de Schneider Electric. ¿Qué pasaría si los piratas, que se mueven rápido y se arriesgan, tienen los recursos de la marina cuando es necesario? Juntos, serían imparables.

Uno de los mitos más grandes en los negocios hoy en día es que la verdadera innovación solo proviene de pequeñas empresas emergentes, aquellas que pueden ser ágiles y tomar riesgos sin tener que preocuparse por ofrecer valor inmediato a los accionistas. Desde hace tiempo se entiende que la innovación dentro de una gran empresa pública es notoriamente difícil.

Pero eso no significa que las grandes empresas no puedan innovar. De hecho, un estudio reciente de IBM encontró que el 72% de los directores de innovación dijeron que las organizaciones más grandes, no los nuevos entrantes, están liderando la disrupción en sus industrias. Solo el 22% dijo que las nuevas empresas están impulsando el cambio.

Si bien las grandes empresas pueden innovar, hay muchas que simplemente no saben cómo hacerlo bien, o simplemente no saben por dónde empezar. Cuando una empresa se desempeña bien, lidera el mercado y obtiene beneficios saludables para los accionistas, puede ser difícil mirar más allá de las ganancias y del negocio actual para anticipar las amenazas externas de interrupción.

McKinsey estima que para 2027, el 75% de las compañías actuales de S&P 500 desaparecerán. Las interrupciones del mercado a menudo ocurren más rápido de lo previsto. Tomemos, por ejemplo, Netflix, que reemplazó el alquiler de videos en aproximadamente 10 años, más rápido de lo que cualquiera podría haber anticipado.

### Las grandes empresas están cambiando su forma de innovar

Ya no es suficiente que las grandes empresas confíen en la innovación y la eficiencia para hacer crecer su negocio principal. Las empresas deben cambiar la forma en que innovan, y esto requiere un cambio en las prioridades y en la visión a largo plazo. Tradicionalmente, las grandes empresas no han tenido que mirar hacia afuera para resolver los problemas de los clientes. Pero en el mundo disruptivo de hoy, la clave para una innovación exitosa se basa en la creación de un ecosistema de socios (por ejemplo, capitalistas de riesgo, empresarios, gobierno y academia) que puedan trabajar juntos para crear ideas y desarrollar soluciones. Ya no es suficiente que las grandes empresas confíen en la innovación incremental para crecer. Las empresas deben cambiar la forma en que innovan, con una visión a largo plazo.

### Los piratas y la marina: una alegoría muy valiosa

Steve Jobs dijo una vez que es preferible ser un



pirata que alistarse en la marina, ya que los piratas pueden evitar la burocracia, actuar de manera independiente y asumir riesgos, mientras que la marina tiene reglas estrictas que seguir.

Si bien es importante hacer crecer el negocio principal, las empresas deben buscar simultáneamente una segunda vía más rápida. Para interrumpirse o crear algo completamente nuevo en el mercado, deben reconocer las limitaciones de la organización e innovar al límite con socios externos.

La colaboración con empresarios e instituciones externas puede dar a las grandes empresas la capacidad de convertirse en innovadores líderes en su campo. Los emprendedores aportan ideas disruptivas y agilidad, y las grandes empresas aportan sus profundos conocimientos, recursos y canales para probar y escalar ideas. Innovar en el límite requiere tiempo para comenzar a mostrar rendimientos positivos. Y para las grandes empresas públicas, la innovación a largo plazo puede ser un desafío: puede llevar de 5 a 7 años construir una nueva empresa y, estadísticamente, solo el 2% de estas se convierten en unicornios.

### **Pasos concretos para impulsar la innovación**

#### **Mostrar el valor de la colaboración de inicio**

Fomentar un ecosistema colaborativo más amplio es un escenario beneficioso para las nuevas empresas y las grandes empresas. Al asociarse con empresas de cartera en proyectos de innovación, las empresas pueden acelerar la velocidad de comercialización, llenar un vacío de oferta o crear eficiencias que tengan resultados tangibles.

#### **Probar en nuevos mercados para obtener conocimientos únicos**

Capturar los conocimientos del mercado y fallar más rápido son beneficios clave de trabajar con compañías externas. Las empresas incubadas pueden llegar al mercado, probar y pivotar modelos de negocio mucho más rápido que un proyecto lanzado por el negocio principal. Los programas de innovación externa pueden proporcionar información de mercado más precisa que los consultores, particularmente en tiempos de interrupción, cuando los analistas tradicionales pueden perder la marca.

### **Empresa conjunta para ganar tracción más rápido**

Hasta el 90% de las nuevas empresas fracasan, pero la tasa de mortalidad de las empresas conjuntas es considerablemente menor (40 al 60). Respaldados por los recursos y el reconocimiento de marca de las empresas matrices, las empresas conjuntas pueden ganar tracción mucho más rápido que una nueva startup. Por ejemplo, en 2019, Schneider Electric, lanzó AlphaStruxure con Carlyle Group para cambiar el modelo de negocio mediante el cual se financian, construyen y operan las infraestructuras.

AlphaStruxure diseña, construye, posee y opera sistemas de energía descentralizados que brindan sostenibilidad, confiabilidad, resiliencia y ahorros a largo plazo. Esto al ofrecer un modelo de Energía, como Servicio (EaaS), permite a los clientes estabilizar los costos de energía a largo plazo y actualizar los sistemas críticos de energía sin inversión de capital. Al trabajar en un mercado con ciclos de ventas notoriamente largos y clientes reacios al riesgo, esta empresa conjunta ya cuenta con una sólida cartera de proyectos.

### **El éxito de la marina depende de la colaboración con piratas**

Algunas personas todavía creen que solo dos personas en un garaje pueden innovar y perturbar una industria, las grandes empresas están mejorando en innovar e interrumpirse a sí mismas. El secreto radica en tener una visión a largo plazo sobre la innovación, que va más allá de las cuatro paredes de la empresa. Esto significa colaborar con socios externos, asumir riesgos y tener el tiempo para experimentar y, sobre todo, estar de acuerdo con fallar con frecuencia. El éxito de la marina a largo plazo puede depender de la colaboración con piratas.

---

### **Premios a empresas en el Programa de Cuidado Responsable del Medio Ambiente de CIQyP**

En el marco de la última reunión del año de la Comisión de Asuntos Ambientales de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP®), la entidad llevó adelante la entrega de los distintos reconocimientos a aquellas empresas que tuvieron un destacado cumplimiento del Programa de Cuidado Responsable del Medio Ambiente (PCRMA®) durante 2019.

La reunión estuvo a cargo del Ing. Rolando García Valverde, líder de Desarrollo Sustentable y Medio Ambiente de la CIQyP® y responsable PCRMA®. El Programa es una iniciativa que puede ser adoptada voluntariamente por cualquier empresa relacionada con la producción, el almacenamiento, la distribución y el tratamiento de productos químicos. La selección se realizó en función de los puntajes obtenidos.

dos por las empresas de acuerdo con el sistema de medición que tiene el PCRMA®.

Estos fueron los destinatarios de los premios entregados por la entidad:

- MEJOR DESEMPEÑO - EVONIK METILATOS S.A. (PGSM) (Gral. San Martín, Santa Fe).
  - MEJOR DESEMPEÑO - EL PORTEADOR S.R.L. (Florencio Varela, Buenos Aires).
  - MEJOR EVOLUCIÓN - NOURYON CHEMICALS ARGENTINA S.A.U. (San Lorenzo, Santa Fe).
  - MEJOR EVOLUCIÓN - ZARCAM S.A. (Zárate).
- Además, se entregó un “Reconocimiento Especial” a la “Cámara Argentina del Transporte Automotor de Mercancías y Residuos Peligrosos (CATAMP)” por el “Apoyo y Aporte” al Programa de Cuidado Responsable del Medio Ambiente®.

En el cierre del encuentro el Ing. García Valverde de la CIQyP® enfatizó que “a pesar de haber transitado un año complejo, debido a la pandemia provocada por el covid-19, el compromiso de las empresas frente al Programa ha seguido intacto durante 2020 en cuanto a las empresas adheridas y las certificaciones logradas. Nos enfrentamos a un 2021 que, de alguna manera, va a mezclar desafíos que tenemos que equiparar con 2019 y a su vez, lograr un crecimiento y aprendizaje de lo que nos dejó 2020”.

Y finalizó diciendo “nosotros estamos mirando atentos a lo que está ocurriendo a nivel mundial en el sector para adaptar el PCRMA® a los nuevos desafíos para que el Programa siga vigente bajo las condiciones de Industria y Transporte”.

## Nueva gerente de Seguridad, Higiene, Medioambiente y Calidad de Atlas Copco Argentina

Atlas Copco Argentina nombra a Verónica Lentino como Gerente de Seguridad, Higiene, Medioambiente y Calidad. En su rol en Atlas Copco, tendrá a su cargo la implementación de los programas y las políticas generales del sector. Por otra parte, con su excelente conocimiento del área contribuirá al cuidado de los empleados y a la máxima eficiencia en los procesos.

Atlas Copco trabaja continuamente para reforzar la cultura de seguridad y bienestar. Para ello, utiliza el concepto de pirámide de seguridad que ayuda a la organización a tomar medidas correctivas y mantener un enfoque preventivo ante situaciones diversas. “La incorporación de Verónica a nuestro equipo seguirá afianzando nuestro crecimiento sustentable y nuestra cultura de la seguridad y la salud, a la vez que potenciará los esfuerzos para convertirnos en un gran lugar para trabajar”, afirmó Pablo Adaniya, Director General, Atlas Copco Argentina.

Lentino cuenta con 14 años de experiencia y ha desarrollado su carrera profesional en diversas indus-



trias de la Argentina. Entre ellas, Unilever donde se desempeñó como Jefa de Seguridad e Higiene durante siete años. También, ha formado parte de LEA –Leza, Escriña y Asociados S.A.–, Phillips Morris, Linde Gas y Edesur S.A.

Es graduada en Ingeniería Ambiental por la Universidad Católica Argentina.

## Central Puerto habilitó el Parque Eólico La Genoveva I en Bahía Blanca

Central Puerto, empresa líder en la producción de energía eléctrica en el nivel nacional, habilitó comercialmente el Parque Eólico La Genoveva I, tras la puesta en marcha de los 21 molinos de viento que conforman el parque. Así la compañía completa la primera etapa de expansión en su oferta de generación renovable, con una fuente totalmente de origen eólico.



Este nuevo parque eólico de Central Puerto representa una inversión de más de 123 millones de dólares, concretada tras meses de trabajo en su construcción durante 2019 y 2020. Con una potencia de 88,20 MW (a razón de 4,2 MW cada molino). La Genoveva I, ubicado en el kilómetro 705 de la Ruta Provincial 51, contará con una producción estimada anual de 368 GWh, lo suficiente para abastecer a 95.600 hogares. Esto a su vez significará una reducción estimada de emisiones de carbono de 242.000 TN por año.

“Lo más destacable de esta habilitación es que casi la mitad de la inversión se concretó durante 2020, en un contexto de pandemia, con las implicancias operativas, económicas y financieras que conlleva en el nivel global. Es un claro ejemplo del compromiso de Central Puerto con el desarrollo sustentable de la Argentina a largo plazo y la seguridad energética de usuarios e industrias”, afirmó Jorge Rauber, Gerente General de Central Puerto.

El proyecto se concretó con un financiamiento de US\$76,1 millones, en un plazo de 15 años, otorgado mediante la Corporación Financiera Internacional (IFC), miembro del Banco Mundial. Además, empleó a 450 trabajadores de manera directa e indirecta durante los meses que implicó su construcción.

Con la puesta en marcha de este parque se da cumplimiento a la primera etapa del plan de inversiones de Central Puerto en el sector de generación de energía eléctrica proveniente de fuentes renovables, que implicó el desarrollo de los Parques La Castellana, Achiras, Manque, Los Olivos, La Genoveva I y II, todos ellos sumando en su conjunto de 374 Mw de nueva generación eléctrica para el país y que requirió una inversión total en esta primera etapa de desarrollo de US\$483 millones.

## Pampa Energía realizó el cierre de sus prácticas profesionalizantes 2020

Este año, 230 estudiantes del último año de las escuelas técnicas de las provincias de Buenos Aires, Neuquén, Mendoza, Salta y Santa Fe compartieron sus experiencias y participaron durante ocho semanas de talleres interactivos, diseños de proyectos y otras tareas relacionadas a las actividades de la compañía.

Durante los encuentros virtuales, los participantes pudieron conocer cómo funciona una empresa del nivel de Pampa, adquirir conocimientos sobre la producción de energía, la seguridad industrial, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas y cómo prepararse para su primer empleo, entre otros temas. Además, realizaron visitas guiadas virtuales a diferentes activos de la compañía para conocer sus operaciones.

Junto a los estudiantes, más de 100 voluntarios de Pampa formaron parte del programa como mentores y talleristas de los estudiantes secundarios, y fueron 111 participaciones voluntarias en total, internas y externas.



El cierre final de la actividad contó con la presencia virtual de la ministra de Educación de Neuquén, Cristina Storioni, el director ejecutivo del Instituto Nacional de Educación (INET) Diego Golombek, el presidente de Pampa Energía y Fundación Pampa, Marcelo Mindlin, y el director ejecutivo de Exploración y Producción de la compañía Horacio Turri, entre otras autoridades nacionales y de cada una de las provincias involucradas.

Allí, Marcelo Mindlin agradeció el compromiso de todos los presentes y del equipo de la Fundación Pampa liderados por su director Pablo Díaz y afirmó: “este programa es nuestro granito de arena para ayu-



### Profesionales & consultores



Incluidos en el Registro de Auditores y Certificadores de Reservas de la Secretaría de Energía

<p><b>Alejandro Gagliano</b> agagliano@gigaconsulting.com.ar</p> <p><b>Hugo Giampaoli</b> hgiampaoli@gigaconsulting.com.ar</p>	<p>Edificio Concord Pilar Sección Zafiro Of.101-104 Panamericana Km.49,5 (1629) Pilar - Bs. As. - Argentina Tel: +54 (230) 4300191/192 www.gigaconsulting.com.ar</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Promocione sus actividades en **Petrotecnia**

Los profesionales o consultores interesados podrán contratar un módulo y poner allí sus datos y servicios ofrecidos.

Informes: Tel.: (54-11) 5277-4274  
Fax: (54-11) 4393-5494  
E-mail: [publicidad@petrotecnia.com.ar](mailto:publicidad@petrotecnia.com.ar)



dar a que los estudiantes puedan dar ese paso que existe entre la escuela y el primer empleo”. Por su parte Diego Golombek dijo que “es extraordinario lo que viene haciendo Pampa, y especialmente este año tan particular, en el que se adaptaron en poco tiempo de manera exitosa”.

Por último, Cristina Storioni destacó que “este tipo de articulaciones público-privadas son muy importantes y por ello agradezco a Pampa por el gran trabajo que llevan adelante”.

Pampa Energía, a través de su Fundación, realiza las prácticas profesionalizantes con estudiantes del último año de escuelas con las que se vincula a partir de otros programas. Entre 2017 y 2019, más de 660 estudiantes secundarios realizaron prácticas profesionalizantes, sumando 21.185 horas de práctica, de los cuales el 69% eran becarios del programa de acompañamiento a las trayectorias educativas. En los años anteriores se realizaron de manera presencial en los activos de la compañía, y debido al contexto de pandemia de este 2020, se logró la continuidad de las actividades, adaptando el formato a un modo virtual.



**International Bonded Couriers**

- Courier Internacional y Nacional
- Cargas Aéreas y Marítimas
- Servicio Puerta a Puerta

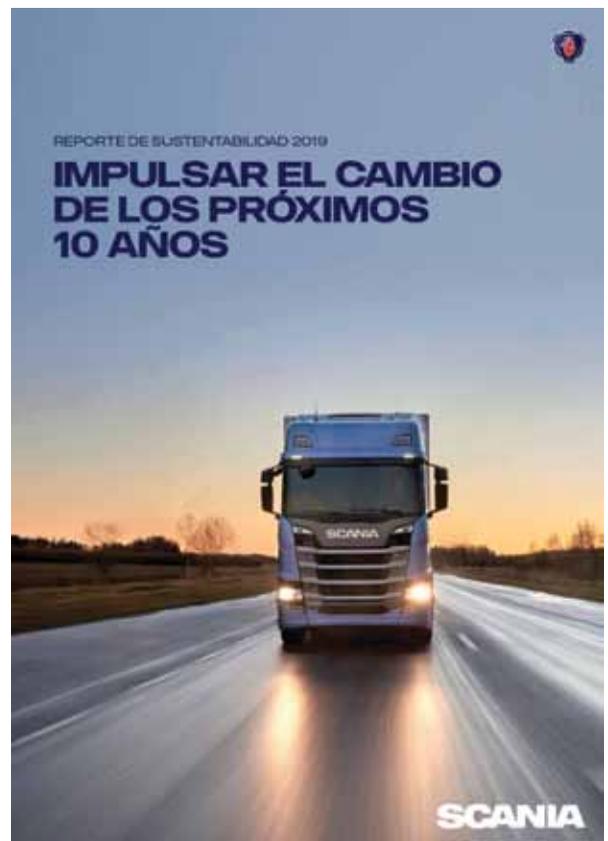
Bartolome Mitre 1612 PB c.p. (1037) - Capital Federal  
 Tel. 0810-3450-422 desde el ext. +54 (11) 4381-7575  
 E-mail: [ventas@ibcinc.com.ar](mailto:ventas@ibcinc.com.ar) - web: [ibcinc.com.ar](http://ibcinc.com.ar)

## Scania argentina lideró las ventas del segmento pesados en 2020

Scania Argentina presentó su segundo reporte de sustentabilidad y sus resultados de ventas del año, cuyo principal hito es el liderazgo del *market share* del segmento de pesados (300 HP) con un 31%. En un 2020 signado por la pandemia, la terminal de origen sueco sostuvo su compromiso con el desarrollo de un transporte más sustentable y eficiente.

A comienzos de marzo, Scania lanzó en la Argentina su línea Green Efficiency, compuesta por camiones, buses y motores diseñados para funcionar con combustibles alternativos como el gas y el biogás, que disminuyen las emisiones contaminantes en hasta un 20% y reducen los costos operativos en un 40%.

Con el eje transversal en la sustentabilidad, se presentó el segundo reporte que pone el foco en cinco pilares: innovación, alianzas, comunidad, modo de hacer y quiénes somos. Es el primer reporte que Scania realiza alineado a la metodología GRI (Global Reporting Initiative), una herramienta de planificación, medición y evaluación que tiene como objetivo que las organizaciones comuniquen sus avances e impactos en aspectos sociales, económicos y ambientales. Además, es el primer reporte luego de que la firma se convierta en parte de la Mesa Directiva de la Red Argentina del Pacto Global de Naciones Unidas.





Si bien se reportan datos e información de 2018 y 2019, el enfoque del reporte está puesto en el futuro y en cómo serán los próximos 10 años del transporte sustentable para Scania con la innovación, conexión, digitalización y conectividad como aliados.

Además de liderar en ventas de camiones pesados, Scania lideró el segmento de buses interurbanos y larga distancia con el 45% del *market share*. Respecto de las ventas de vehículos a gas, la marca vendió 50 camiones de la línea Green Efficiency, propulsados a GNC y GNL. Otra gran protagonista fue la flota del programa Demo Trucks que en 2020 realizó 120 pruebas, de las cuales un 25% fueron con vehículos propulsados a GNC.

En materia de contratos la marca comunicó que en 2020 se vendieron 3.700, lo que representa un crecimiento de un 20% con respecto al año anterior, además continuó con la expansión de los talleres instalados en las operaciones de sus clientes, en la actualidad hay 10 CWS instalados en el país y alcanzó los 14.000 vehículos conectados al Sistema de Gestión de flotas. En ese sentido, Scania destacó que más del 60% de los vehículos OKM fueron vendidos con contratos.

Por otro lado, un 40% de las operaciones se cerraron con financiación propia de la compañía, lo que también refleja la importancia de esta herramienta disponible.

Con respecto a la operación industrial, Andrés Leonard, CEO de Scania Argentina, destacó: "Frente a un contexto tan particular, Scania dirigió sus esfuerzos a la aplicación de protocolos sanitarios en su fábrica de Tucumán, lo que trajo como resultado ser la primera automotriz en retomar las operaciones", y agregó: "Se cierra un gran año porque, además de haber recibido en la planta de Colombes la visita del presidente de la Nación, en el primer semestre firmamos el acuerdo de energías renovables, lo que significa que estamos empleando energías limpias en todo el país".

## Nuevo director general en Transener

El Ing. Pablo Tarca asume como nuevo Director General de Transener S.A. y Transba S.A., en reemplazo del Ing. Carlos García Pereira, quien comenzó su proceso jubilatorio.

Pablo Tarca es ingeniero electromecánico y llega al nuevo cargo luego de una extensa y reconocida carrera en la compañía, donde se desempeñó como Director Técnico durante los últimos nueve años.

Representa un gran logro poder promover un candidato interno y confirmar que como Compañía continuamos siendo capaces de desarrollar el talento necesario para cubrir las posiciones más relevantes de la empresa.

Pablo es un excelente profesional, con una enorme capacidad de liderazgo, conocimiento técnico profundo y del sector eléctrico en general.

Agradecemos la gestión desarrollada por Carlos García Pereira, quien trabajó durante 27 años en la empresa y desde 2007 se desempeñó como máximo responsable ejecutivo de la compañía.

En estos años siempre demostró un enorme profesionalismo, capacidad técnica y compromiso personal para lograr que Transener y Transba brinden un servicio de máxima calidad absolutamente esencial para la sociedad.

