

NOVEDADES DE LA INDUSTRIA

Cifras positivas de la Secretaría de Energía para octubre

Según un comunicado reciente de la Secretaría de Energía de la Nación, la producción total de petróleo en octubre de 2018 fue de 498 kbbbl/día, representando un incremento del 2% respecto del mismo período del año anterior. En tanto, la producción total de petróleo no convencional (*shale + tight*) mostró un crecimiento interanual del 15%. En particular, la producción de *shale oil* fue de 66 kbbbl/día (miles de barriles por día) y alcanzó un crecimiento del 70% en términos interanuales y un 3% respecto del mes de anterior.



La producción del gas natural total creció un 7% interanual con 132 MMm³/día, un 1,2% más que el mes anterior. En particular, el gas no convencional (*shale + tight*) mostró, en octubre, un crecimiento interanual del 38%. Se destaca la producción de *shale gas* que fue de 25 MMm³/día, al crecer un 243% entre octubre de 2017 y octubre de 2018, y un 11% respecto del mes de anterior.

“Motrani, Caballero & Ruíz Moreno” asesoran a LSC Lithium Corporation en Joint Venture con una subsidiaria de Pluspetrol



El estudio Mitrani, Caballero & Ruíz Moreno abogados asesoró a LSC Lithium Corporation en el cierre del Joint Venture con Litica Resources, subsidiaria de Pluspetrol, una de las principales compañías privadas de petróleo y gas, en una transacción valuada en USD6.9 millones.

LSC y Litica Resources han ingresado al Joint Venture con una participación 40/60 para explorar y desarrollar un proyecto de litio en el Salar de Arizaro, ubicado en la provincia de Salta. Las partes acordaron un programa de trabajo de exploración de tres fases orientado a los resultados, que tendrá a Litica Resources como operador del proyecto. Se espera que la primera etapa del programa de exploración comience de manera inminente.

De acuerdo con los términos del Joint Venture, Litica Resources ha comprometido un total de USD6.868.000 para LSC y el Joint Venture durante el programa de exploración de tres etapas para mantener su 60% de participación.

El Estudio Mitrani Caballero & Ruíz Moreno actuó como asesor de LSC Lithium Corporation con los abogados a cargo del área de minería, Matías Olcese y María Paula Terrel, y los asociados Juan Manuel Iglesias (impuestos) y Mikaela Badaracco (societario).

Schneider: Tres lecciones para CIOs en la transformación digital



“No cabe duda: el papel del CIO en el mundo digital actual está cambiando más rápido que nunca. En nuestra calidad de CIO, ya no solo administramos sistemas y servicios informáticos para toda la empresa. En cambio, ofrecemos un aporte clave para formular e impulsar la estrategia de transformación digital de la empresa. Después de todo, los servicios digitales son inherentemente propuestas de valor centradas en el cliente, así que nuestro rol es fundamental para garantizar que cada nivel de la empresa tome al cliente como eje”, asegura Elizabeth Hackenson, CIO Global de Schneider Electric. Y ofrece algunas lecciones concretas para iniciar este viaje:

A. Definir los pasos evolutivos: digitalización versus digital. Comencemos por el principio. Hace mucho que los CIO lidiamos con los términos “digitalización” y “digital”, a veces sin pausa, para aclarar confusiones o hacer distinciones relativas a estos dos conceptos muy diferentes. Jeanne Ross, la principal especialista en investigación científica del Centro para la Investigación en Sistemas Informáticos del MIT, brinda una explicación clara [en inglés]. Nosotros comprendemos la diferencia estratégica, pero ¿la entiende el resto de la empresa? Podemos estudiar la industria aeronáutica para ver un ejemplo claro. ¿Recuerdan que hace diez años debíamos interactuar con un representante de la aerolínea a fin de obtener nuestra tarjeta de embarque y esperar a que el representante escribiera velozmente en su computadora para que la tarjeta impresa llegara a nuestras manos? Ahora, las aerolíneas han digitalizado ese proceso, es decir, está automatizado. Pero eso no es todo. Además, la mayoría de las aerolíneas ahora ofrecen servicios digitales, es decir, crearon una experiencia de usuario que le suma valor a la digitalización en relación con el cliente, por ejemplo, creando aplicaciones u ofreciendo terminales de autogestión amigables que eliminan el misterio y la complejidad de obtener la tarjeta de embarque. Los servicios digitales son un imperativo comercial en la mayoría de los sectores, y la digitalización es una herramienta importante

que posibilita los servicios digitales. Sin embargo, la digitalización por sí sola no convierte a un negocio en una empresa digital. Es crucial que comuniquemos el significado de estos términos a los equipos que impulsan las transformaciones digitales en procesos con menor visibilidad.

B. Recorrer la empresa para comunicar su estrategia digital. Comunicar la propuesta de valor digital global a toda la empresa es fundamental. Es la forma de inspirar a los empleados y brindarles herramientas para que realmente se concrete el viaje hacia la transformación digital. En cuanto tengan una estrategia y una planificación digital bien definida con una dirección concreta, compártanla con toda la empresa. No se preocupen si el mensaje se distribuye varias veces por diferentes medios. En mi experiencia, las visitas regionales son prioritarias para garantizar que la organización informática de nuestra empresa cuente con los conocimientos y las herramientas necesarias para sustentar una transformación digital integral (por ejemplo, para fusionar aplicaciones y sistemas diversos en experiencias unificadas y perfectamente integrados, como nuestro sistema de gestión de clientes o las herramientas para trabajo en colaboración, como Microsoft Teams y Box). Durante su recorrido por la empresa, tómense el tiempo de conectarse con sus empleados para: - preguntarles sobre las actividades habituales, - conocer información interna para avanzar de lo global a lo local, - simplificar, simplificar, simplificar.

C. Transformar al personal para que la empresa pueda transformarse. Cada empresa transita una curva de madurez digital particular en todas sus operaciones. Asegúrense de que la organización informática de su empresa se encuentre actualizada. Dada la constante evolución de las tecnologías, el aprendizaje y la capacitación continuos son clave. Incorporar capacidades hace que sus profesionales informáticos lideren el cambio y, a la vez, despierta su curiosidad y deseo por adentrarse en las nuevas tecnologías fascinantes, como las de análisis de datos, inteligencia artificial, aprendizaje automático, chatbots, asistentes virtuales, automatización de procesos por robótica y muchas más. Alinear los programas de capacitación con la estrategia digital de la empresa les ofrecerá herramientas a sus empleados para que lleven la transformación digital a buen puerto. Con este enfoque, comienza a ocurrir algo fantástico: se estimula a las personas para pensar de modo diferente y cuestionar respetuosamente las formas de hacer las cosas de manera pertinente. En resumen, se fomenta una cultura en la que cada uno puede brindar su aporte para acelerar la transformación digital de la empresa conducidos por los evangelistas digitales del grupo, que están motivados a desafiar los límites de lo posible. Las bases de la transformación digital “Para nosotros, la transformación digital no es una idea ilusoria ni jerga de marketing. En la práctica, estamos estableciendo a gran velocidad las bases de lo que

realmente significa digitalizarse y prestar servicios digitales, en base a cómo resolvemos problemas específicos de nuestros clientes. Como CIO, espero que sientan tanto entusiasmo como yo en lo que se refiere a hacer las cosas de modo diferente (digitalización) y hacer cosas diferentes (soluciones digitales). Y lo que es más importante, espero que sus clientes se entusiasmen también”, concluye Hackenson.

Pan American Energy vuelve a decir presente en “Viví sustentabilidad”

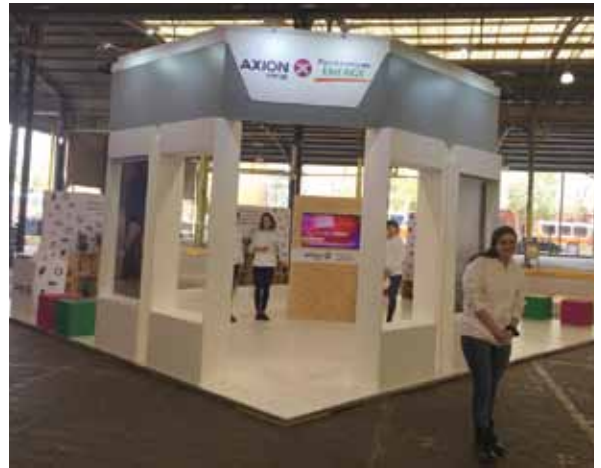
PanAmerican Energy renueva su compromiso con el cuidado ambiental y la educación a partir de actividades innovadoras e interactivas.

En efecto, participó de *Viví sustentabilidad*, del 26 al 29 de septiembre en Espacio Dorrego dude, Capital Federal, a través de un estándar que combina propuestas lúdicas e interactivas con un espacio que invita a la lectura y la reflexión acerca del futuro, la energía y el cuidado ambiental.



“La Energía en tus manos” es el título de la propuesta que inspira el stand de PAE. El espacio incluye una trivía participativa que desafía el conocimiento sobre la matriz energética argentina y el consumo eficiente de las diferentes fuentes de energía.

Además, la iniciativa de PAE contará con un rincón de lectura para que las personas que visiten el evento puedan tomarse un tiempo y disfrutar de los libros que estarán a disposición. Los materiales fueron especialmente seleccionados para despertar el interés y la curiosidad de los más chicos, que pasarán por el predio acompañados por la escuela y sus familias.



Al final de la exposición *Viví sustentabilidad*, Pan American Energy realizará un concurso abierto para todas las escuelas primarias y secundarias, públicas y privadas que visiten la muestra. El premio consistirá en la donación de un rincón de lectura compuesto por sesenta libros.

A través de estas iniciativas, PAE refuerza su compromiso con la generación responsable de energía, la sustentabilidad y el cumplimiento de los ODS propuestos por las Naciones Unidas, a partir del trabajo con la comunidad, la educación y la preservación del ambiente.

Acerca de Viví sustentabilidad

Viví sustentabilidad es una propuesta elaborada por Visión Sustentable, que se desarrolló por primera vez en 2016. A partir de entonces se transformó en una experiencia a nivel mundial, de vinculación directa entre personas y aquello con lo que se encuentran a diario desde una lógica de celebración del medio ambiente, el compromiso con los demás y la economía integral.



La secretaría de energía finalizó la misión por Los Estados Unidos donde impulsó inversiones en Vaca Muerta

La delegación argentina concluyó el viaje cuyo objetivo era promover mayores inversiones en Vaca Muerta y permitir la asociación de empresas nacionales y norteamericanas

La gira permitió poner de relieve el potencial de las empresas argentinas, tanto en su capacidad técnica como en sus recursos humanos, lo que fue un motivo de interés para que los empresarios norteamericanos manifestaran su deseo de generar alianzas estratégicas con ellas. "Nos reunimos con 35 empresas argentinas que se juntaron con más de 50 empresas norteamericanas para comenzar a hacer negocios en conjunto", resaltó el secretario de Energía, Javier Iguacel.

Por su parte, Francisco Uranga, director general de Inversiones de la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI), que formó parte de la delegación, expresó: "fue una misión muy exitosa por el lado de inversiones; identificamos nuevos proyectos potenciales por aproximadamente USD270 millones asociados al desarrollo de Vaca Muerta. Por otro lado, la visita a Permian fue clave para visualizar la dimensión real de un yacimiento, como Vaca Muerta, pero con diez años de explotación no convencional. Ver de cerca la tecnología, el dinamismo y el impacto económico que tiene hoy la operación en los Estados Unidos plantea un horizonte de inversión y de desarrollo más que promisorio para nuestro país».

El roadshow comenzó el pasado lunes cuando los miembros de la delegación, integrada por 35 empresas argentinas y funcionarios del sector, se reunió con la Asociación Petrolera Independiente de América (IPPA) en la ciudad de New Orleans. Durante el encuentro los empresarios de ambos países pudieron compartir sus experiencias en la exploración y la producción de yacimientos no convencionales.

Durante la segunda jornada, Javier Iguacel disertó sobre las mejoras productivas en la cadena de valor asociadas a Vaca Muerta. Allí resaltó la gran oportunidad que le brinda a los argentinos al darle energía abundante a precios accesibles.

Posteriormente, el miércoles, la Secretaría de Energía detalló y destacó, frente a empresarios del sector, los lineamientos de la primera *Ronda Off Shore* y la oportunidad para generar inversiones en el país. Tras la presentación, el sitio web correspondiente a la Ronda 1 (<https://www.argentina.gob.ar/energia/exploracion-costa-afuera>) recibió más de 600 visitas de 25 países.

La agenda oficial de la delegación concluyó ayer con la visita a la formación Permian. Allí se pudo dimensionar los resultados de la experiencia exitosa de hidrocarburos no convencionales.

De la delegación también formaron parte el coordinador general de la Secretaría de Energía, Lucas Loggalo; el secretario de Planificación Estratégica, Daniel Dreizen; y del Ministerio de Producción y Trabajo,

el subsecretario de Compre Argentino y Desarrollo de Proveedores, Sergio Drucaroff.

Empresas danesas exploran oportunidades en la Argentina

Entre el 14 y el 16 de noviembre una comitiva de empresas danesas llegó a la Argentina para explorar las oportunidades de negocio que ofrece el sector de energías renovables.

La misión, organizada por la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI) y la Real Embajada de Dinamarca, implica una agenda de negocios entre siete firmas danesas que se reunirán con los grandes jugadores locales del sector de energías renovables: Vestas, Nordex Acciona y Goldwind. El objetivo fue alentar el desembarco de las empresas danesas en el país para la producción local de componentes y servicios con el fin de desarrollar la energía eólica. También participaron las empresas Hempel y Danfoss que ya tienen presencia en el país.

Esta agenda forma parte del trabajo que el Gobierno nacional realiza desde hace poco más de un año,



Profesionales & consultores



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

Alejandro Gagliano
agagliano@gigaconsulting.com.ar

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

Hugo Giampaoli
hgiampaoli@gigaconsulting.com.ar



Desarrollo de Yacimientos
Exploración
Análisis de Economía y Riesgos
Auditoría y Certificación de R&R

(54-11) 5352-7777 www.vyp.com.ar

El mejor asesoramiento para sus proyectos y negocios de E&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

cuando firmó un acuerdo, junto a cámaras empresarias y sindicatos, para mejorar la integración local y el empleo en el sector, con el objetivo de promover las energías renovables con foco en la competitividad y el desarrollo de toda la cadena de valor.

“Las energías renovables son un sector clave dentro de la estrategia productiva de la Argentina, con oportunidades de inversión por USD15.000 millones para la construcción y puesta en marcha de proyectos de generación de energía eólica, solar, plantas de biomasa, biogás y pequeños aprovechamientos hidroeléctricos”, explicó Francisco Uranga, Director General de Inversiones de la AAI, y agregó: “Una semana atrás, Vestas inauguró la producción de aerogeneradores con una inversión de USD22 millones y hoy estamos recibiendo a nuevas empresas danesas interesadas en invertir, establecerse en el país y generar empleos”.

La Argentina tiene un plan creciente de integración de fuentes renovables en su matriz eléctrica y prevé una participación de energías renovables de un 8% a fines de 2017 hasta un 20% en 2025. Cumplir este objetivo implica oportunidades de inversión por USD15.000 millones durante los próximos ocho años.

El Embajador de Dinamarca en la Argentina, Søren Vøhtz, comentó: “estamos muy contentos con la cooperación que mantenemos con la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional. El plan de la Argentina en materia de energías renovables, representa buenas posibilidades generando la transferencia tecnológica, el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo tanto en Argentina como en Dinamarca. Los argentinos y daneses podemos estar orgullosos de los pasos que ya hemos tomado y podemos continuar esforzándonos hacia el camino de la sustentabilidad que hemos elegido. Así juntos podemos crear un mejor futuro para las próximas generaciones”.

Radiografía del sector

La incipiente cadena de valor industrial vinculada a la generación de energías renovables está estructurada sobre la oferta provista por industrias metal mecánicas locales dedicadas principalmente a otras actividades, y a proveedores de equipos y componentes eléctricos (transformadores, conductores, baterías, etc.). En ese sentido, se estima que hay aproximadamente 4.000 trabajadores empleados en actividades conexas, con más de 110 empresas proveedoras de la cadena eólica y solar fotovoltaica, cinco fabricantes de calderas para biomasa y alrededor de 50 proveedores locales de equipamiento eléctrico que son de uso transversal a todas las tecnologías.

Perfil de las empresas danesas

EU Montage: EU Montage Danmark ApS (EUM) se estableció en Dinamarca en 1994 para proporcionar artesanos y técnicos en las tareas de construcción y montaje. Tiene más de veinte años de experiencia en la entrega de instaladores, gerentes de proyectos, gerentes de sitios y supervisores en tareas de construcción tradicionales, así como para el montaje, instalación y servicio de plantas industriales, de proceso y eólicas / eléctricas, tanto dentro como fuera de la costa. Sus

cuerpos de personal calificado, instaladores y especialistas está compuesto por empleados con experiencia y educación dentro de trabajos de forja y soldadura; carpintería y albañilería; electrónica y mecánica fina; técnicos de aerogeneradores.

FairWind: proveedor líder de soluciones integrales para la instalación y el servicio de turbinas eólicas en tierra y en alta mar en todo el mundo. FairWind se fundó en 2008. En ese momento, la compañía estaba formada por solo ocho personas y un proyecto. En la actualidad, FairWind cuenta con unos 900 técnicos y subsidiarias y oficinas en más de 35 países de Europa, África, América del Norte y América del Sur. La presencia y la expansión internacional están profundamente ancladas en su cultura.

Maersk Training A/S: se fundó en 1978 con el propósito de mejorar los procedimientos de seguridad y el rendimiento dentro de las empresas. Desde entonces han agregado una serie de áreas de capacitación especializada: marítimo, viento, supervivencia, seguridad y protección, habilidades de las personas, operación de grúas y servicios de recursos humanos. Hoy en día, Maersk Training es una unidad de negocios independiente con instalaciones de capacitación en todo el mundo abiertas a todas las empresas.

Nordmark Maskinfabrik: se fundó en 2002 con el objetivo de proporcionar flexibilidad para la industria de las máquinas en Dinamarca y Europa. Se especializan en el mecanizado de componentes a gran escala, es decir, desde la maquinaria y la industria pesada hasta las actividades en alta mar y la industria de la energía eólica.

Röchling-(Meta Plast): la compañía tiene tres divisiones: Industrial, Automotriz y Médica. La división Industrial provee la cartera de productos termoplásticos y materiales compuestos más grande del mundo. La división Automotriz diseña componentes y soluciones centrados en los desafíos actuales de la industria automotriz, como la reducción de emisiones. La división Médica ofrece una amplia gama de productos plásticos en los campos farmacéutico, diagnóstico, cirugía y ciencias de la vida, entre otros. Estos productos de alta calidad se usan en sistemas innovadores de administración de medicamentos, sistemas de empaque primario, instrumentos quirúrgicos y artículos de diagnóstico desechables.

IFU: proporciona servicios de asesoría y capital de riesgo a las empresas danesas que desean hacer negocios en países en desarrollo y mercados emergentes (África, Asia, América Latina y partes de Europa). Las inversiones se realizan en condiciones comerciales en forma de capital y préstamos. El propósito es contribuir al desarrollo económico y social en los países de inversión.

EKF: agencia de crédito a la exportación de Dinamarca. EKF ayuda a las empresas danesas a hacer posible y atractivo para los clientes en el extranjero la compra de productos daneses. Para ello, ayuda a obtener financiamiento y asegura a las empresas y los bancos contra los riesgos financieros y políticos potenciales de comerciar con otros países. EKF ayuda tanto a grandes como a pequeñas empresas.

Hempel: proveedor de recubrimientos para los mercados de decoración, protección, contenedores y barcos. Desde turbinas eólicas y puentes hasta hospitales, barcos, centrales eléctricas y hogares, los recubrimientos de Hempel protegen todo tipo de estructuras hechas por el hombre de las fuerzas corrosivas de la naturaleza.

Danfoss: se fundó en 1933 y desde entonces ha pasado de ser una empresa individual a uno de los proveedores mundiales de soluciones innovadoras y de eficiencia energética. Hoy en día, Danfoss emplea a más de 26.000 personas y atiende a clientes en más de 100 países. Su promesa a sus clientes es ayudarlos a crear un mundo más sostenible mediante la entrega de productos, servicios y soluciones diferenciados por su alta calidad, fiabilidad e innovación avanzada.

YPF mostró la fábrica de su lubricante estrella



La empresa YPF abrió las puertas del Complejo Industrial La Plata y en una actividad a la que sumó a los automovilistas de TC2000, Agustín Canapino y Federico Villagra exhibió su planta de lubricantes en la cual desde 1993 produce su línea Elaion.

En su complejo bonaerense, la planta industrial más grande de la Argentina, la empresa produce naftas, gasoil, lubricantes, asfaltos y variedad de petroquímicos. Allí, esta semana, se realizó una presentación que involucró al gerente del servicio técnico de Lubricantes y Especialidades, José Luis Durán, quien explicó cómo es la tecnología que utilizan los vehículos de competición y describió el futuro del mercado a partir de la irrupción de los automóviles eléctricos.



“La electricidad como vector de impulsión es una realidad, hoy se busca optimizar el rendimiento de las baterías y el aumento de la autonomía de uso”, explicó Durán, uno de los máximos especialistas en lubricantes de nuestro país. En esa línea estimó que “las grasas siliconadas tendrán una producción masiva acompañada de nuevos aspectos tecnológicos, sin necesidad de lubricar aros y otras autopartes, sino solo aplicadas a los ejes de los componentes del electropropulsor”.

Del encuentro participaron el ministro de Ciencia e Innovación de la provincia de Buenos Aires, Jorge Elustondo, autoridades locales, directivos y técnicos de YPF, empresarios y medios de prensa.



Luego de la charla pública (de Canapino, Durán y Villagra) hubo una recorrida por la planta de lubricantes, donde los responsables de las distintas áreas explicaron cómo se producen los lubricantes, cómo se envasan y cómo mediante un sistema inteligente se preparan y embalan los pedidos a todos el país y a gran parte de América Latina. Elaion lidera el mercado local con más de cuatro millones de clientes.

El cierre fue a todo motor. En una zona de parque, perfectamente delimitada, los pilotos exhibieron sus capacidades de manejo acompañados por algunos de los visitantes. Ambos son pilotos oficiales de YPF.

El grupo Pérez Companc duplica sus negocios en gas y petróleo

Tres años después de haber regresado al sector del petróleo y del gas, el Grupo Pérez Companc concreta una operación que le permitirá duplicar su volumen de negocios en esta industria con la adquisición de Bolland, compañía nacional del rubro con 81 años de trayectoria, que con sus más de 1200 colaboradores, es uno de los actores más diversificados y relevantes del sector de servicios petroleros.

Bolland se complementa estratégicamente con Pecom. En operaciones y mantenimiento brinda servicios en zonas geográficas en las que PECOM no participa (Santa Cruz Norte-Sur Mendoza). Pero además tiene unidades de negocios complementarias con un claro liderazgo en el mercado de productos químicos y en la fabricación de bombas mecánicas con tecnología propia que sin duda permitirán agregar valor a la oferta de servicios de PECOM a sus clientes. Por último, y al igual que con la reciente adquisición de Tel3, Bolland agrega valor sumando clientes muy relevantes.

En lo operativo, Bolland se integra a PECOM consolidando una compañía en inmejorable posición para encarar los desafíos que Vaca Muerta representa en reservorios no convencionales. Los nuevos servicios y la experiencia consolidada le permitirán ofrecer una gestión integral de yacimientos, además de asegurar su expansión afuera de la Argentina, a partir de la presencia que la compañía adquirida tiene en varios países de la región (Brasil, Bolivia, Colombia).

Con esta adquisición, PECOM se transforma en una compañía de más de 5.000 empleados y un volumen de facturación anual de unos USD800 millones. Es la mayor compañía nacional de servicios petroleros y ocupa un papel destacado en servicios y obras de energía eléctrica y telecomunicaciones.

“La adquisición de Bolland nos permite convertir a PECOM en el mayor jugador de capitales nacionales en el mercado de servicios petroleros. En Oil&Gas, la nueva PECOM tendrá la ventaja competitiva de ofrecer a los operadores soluciones integrales, desde O&M hasta bombas mecánicas; a eso se suma electricidad y telecomunicaciones, ofreciendo así un servicio completo a nuestros clientes”, puntualizó Pablo Antunez, CEO del Grupo Pérez Companc.

Por su parte, Luis Pérez Companc aseguró que “en energía dimos un paso muy importante en 2015, y en



poco más de tres años con el crecimiento orgánico y la incorporación de Tel3 y ahora Bolland, duplicamos la compañía para enfrentar con éxito los desafíos que el crecimiento de Argentina plantea para este sector”.

“Esta adquisición reafirma la visión estratégica del Grupo Pérez Companc de ser referentes y protagonistas en la construcción de un futuro mejor para nuestro país, y nuestro aporte como grupo empresario se materializa en inversiones como esta y en el esfuerzo que las 10.000 personas que lo conforman hacen por generar valor todos los días”, concluyó.

El 9 de octubre de 2018, en Buenos Aires, Schneider Electric, líder en la transformación digital de la gestión de la energía y la automatización, fue reconocida en la duodécima Reunión Anual de los Nuevos Campeones del Foro Económico Mundial en Tianjin, China, por su fábrica de *Le Vaudreuil*, en Francia, seleccionada como uno de los nueve establecimientos modelo más avanzados del mundo que implementaron las tecnologías de la cuarta revolución industrial a la producción moderna.

Las fábricas designadas como modelos han implementado en forma integral una amplia variedad de tecnologías asociadas a la cuarta revolución industrial y utilizan casos a gran escala, sin perder de vista a las personas y la sustentabilidad como ejes de sus estrategias de innovación. La fábrica de *Le Vaudreuil*, de Schneider Electric, inteligente e integrada, ha incorporado herramientas digitales, como las de realidad aumentada, que permiten a los operadores tener mayor visibilidad de las operaciones, el mantenimiento y el uso de la energía en todos los establecimientos, lo que ayuda a reducir los costos de mantenimiento en un 30% y a aumentar la eficiencia total de los equipos en un 7%.

Schneider Electric exhibe la implementación exitosa de tecnologías de la cuarta revolución industrial para guiar a las fábricas inteligentes del futuro.

El evento conocido como “Davos de verano” o duodécima Reunión Anual de los Nuevos Campeones del Foro Económico Mundial, reunió a más de 2000 líderes de negocios, encargados de elaborar políticas y expertos de más de 80 países, que participaron en debates del más alto nivel sobre el tema de este año: cómo desarrollar sociedades innovadoras en la cuarta revolución industrial. Se estima que la cuarta revolución industrial proporcionará 3,7 billones de dólares a la economía global mediante aumentos de la productividad.

Seleccionadas de una lista de más de 1000 fabricantes, las principales fábricas inteligentes del futuro de todo el mundo fueron reconocidas como establecimientos modelo durante la cumbre por su implementación exitosa con impacto financiero y operativo de tecnologías asociadas a la cuarta revolución industrial.

La fábrica *Le Vaudreuil*, de Schneider Electric fue elegida como uno de los nueve establecimientos modelo más avanzados del mundo que implementan a gran escala tecnologías asociadas a la cuarta revolución industrial. La fábrica incorporó lo último en herramientas digitales, como *EcoStruxure™ Augmented Operator Advisor*, que permite a los operadores usar modelos de realidad aumentada para acelerar la operación y el mantenimiento, lo que produce incrementos en la productividad entre un 2% y un 7%. Su primera implementación de *EcoStruxure™ Resource Advisor* genera ahorros de energía de hasta un 30% y contribuye a la mejora continua a lo largo de los años.

La fábrica *Wuhan*, de Schneider Electric, fue reconocida por la comunidad de expertos del foro como establecimiento modelo en desarrollo por su adopción pionera de tecnologías de fabricación inteligentes en China. Seleccionada como primer establecimiento de implementación digital para el proceso de transformación digital iniciado por Schneider Electric dos años atrás, la fábrica *Wuhan* aprovecha *EcoStruxure™ for Industry* de Schneider Electric, con el fin de establecer el estándar de fábricas inteligentes en China y otras regiones. El establecimiento ha implementado funciones de aumento de rendimiento y confiabilidad de los activos mediante soluciones basadas en la nube y en Internet industrial de las cosas (IIoT), que produjeron el retorno de la inversión en seis meses.

Alain Dedieu, vicepresidente senior de Estrategia para la unidad de negocios Industry, que representó a Schneider Electric en la sesión de trabajo *Building Factories of the Future* (Cómo construir las fábricas del futuro), describió la implementación de las tecnologías innovadoras de Schneider Electric en sus propias plantas a fin de demostrar de qué manera el mundo digitalizado y conectado de hoy ha logrado la excelencia operativa y de los productos, así como una ventaja competitiva mediante la mejora de la experiencia del cliente. Además destacó que las prácticas de la cadena de suministro global de Schneider Electric contribuyen a acelerar el desarrollo de una industria sustentable y ecológica.

De la demostración a la transformación: la red de modelos de fabricación

Más del 70% de las empresas que invierten en tecnología, como en sistemas de análisis de big data, inteligencia artificial o impresión en 3D, no logran llevar los proyectos más allá de la fase piloto. Para abordar los desafíos que enfrentan las industrias, tanto en las economías desarrolladas como emergentes, en lo que respecta a invertir en tecnologías avanzadas, el Foro Económico Mundial lanzó oficialmente la red de “modelos de fabricación” a fin de crear una plataforma de aprendizaje en la que los modelos plasmen los beneficios para el ecosistema de fabricación más amplio, que incluye grandes organizaciones multinacionales, pequeñas y medianas empresas, emprendimientos nuevos, y actores gubernamentales y académicos.

Schneider Electric ahora forma parte de una comunidad selecta de líderes de la cuarta revolución industrial que han aceptado abrir sus puertas para compartir sus conocimientos y prácticas recomendadas con otras industrias (alimentos y bebidas, equipos electrónicos, etc.) y desarrollar un ecosistema de empresas innovadoras, que seguirán creciendo y fomentando la adopción de tecnologías de fabricación inteligentes.

La fábrica de *Le Vaudreuil* ya recibió el reconocimiento de *Vitrine Industrie du Futur* (“Vitrina de la industria del futuro”) de la *Alliance Industrie du Futur*, de Francia. Esta fábrica transformada digitalmente se inauguró el 3 de abril de 2018 en presencia de Sébastien Lecornu, Secretario de Estado francés y Ministro de Transición Ecológica e Inclusiva, y de Jean-Pascal Tricoire, Presidente y CEO de Schneider Electric.

Foro Económico Mundial, *El próximo motor de crecimiento económico: Implementación a gran escala de las tecnologías de la cuarta revolución industrial en producción*, [en inglés].

McKinsey, *La cuarta revolución industrial y las fábricas del futuro*, [en inglés].

Pecom lanza nueva marca

Se realizó el lanzamiento de nuestra nueva marca “PECOM” con el eslogan “Energía que deja huella”. “PECOM” reemplaza la marca “Pecom Servicios Energía”, el estandarte de nuestra compañía en su regreso a la actividad hace más de tres años.

“El nuevo diseño de la marca representa lo que fuimos, lo que somos y lo que queremos ser, poniendo en valor nuestra flexibilidad y capacidad de cambio, rasgos propios de una nueva generación”, indica la empresa que, con el respaldo del Grupo Pérez Companc, aspira a ser la empresa líder en la categoría.

“Somos una compañía con más de 70 años de permanencia en el país, que brindamos soluciones integrales y servicios innovadores, sustentables y de clase mundial en diversos sectores de la energía. Además de fortalecernos en gas y petróleo, nuestro objetivo es seguir creciendo en energía eléctrica y en telecomunicaciones”, agrega su comunicado.