

EXPANSIÓN

GASxREDES&GLP



AÑO 16 - N° 100 - DICIEMBRE 2023 - \$1.000 - BUENOS AIRES - ARGENTINA

100 EDICIONES



Estamos en nuestras primeras 100 ediciones. Un compromiso ininterrumpido con la información y el apoyo a los sectores de la distribución del gas por red y el glp envasado o a granel, los cuales siempre apostaron a la inversión, la producción y el trabajo.

Por nuestra parte, además del papel, sumamos las páginas Webs, redes sociales y el canal de Youtube.

Toda esta realidad, nos compromete a futuro a mantener viva esta unión basada en la información la veracidad y la honestidad de ideas. Agradecidos con quiénes nos leen y apoyan desde la publicidad, en esta maravillosa aventura editorial.



A destino, seguro

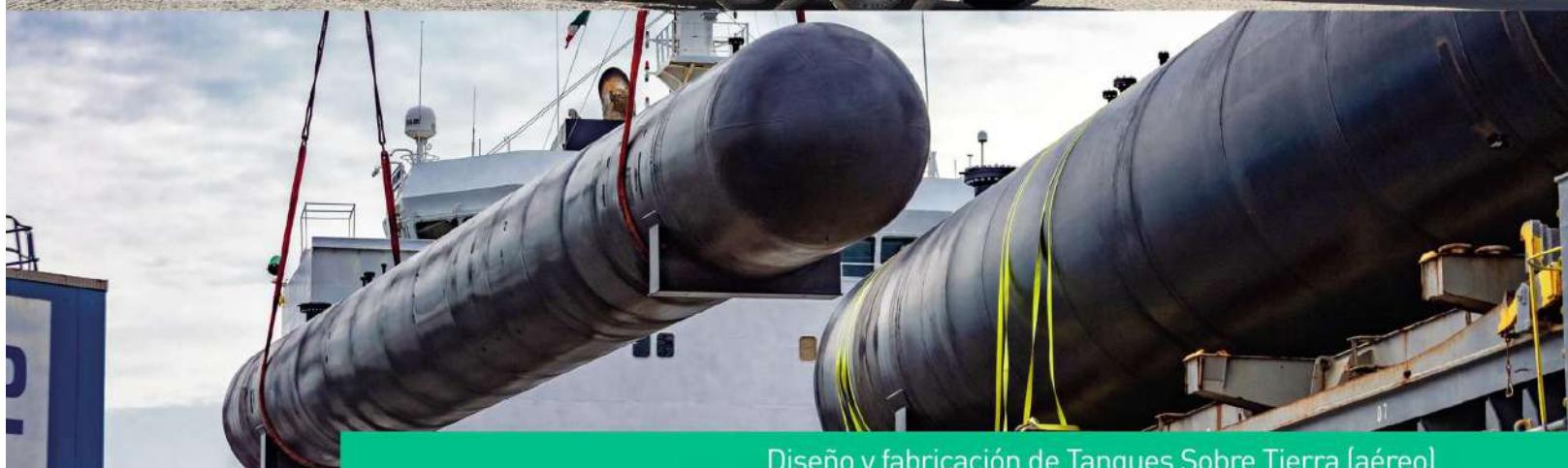
Liquigas

Ruta Panamericana Km 79.5 a 700mts por camino a Capilla del Señor - Tel: 03489 - 400215/29
info@liquigas.com.ar - www.liquigas.com.ar



INNOVACIÓN Y CALIDAD INTERNACIONAL EN TANQUES DE ALMACENAMIENTO

Diseño y fabricación de semirremolques de 9,510 hasta 17,000 galones.



Diseño y fabricación de Tanques Sobre Tierra (aéreo)
Monticulados y Soterrados de 3,435 hasta 150,000 galones.

Queremos ser parte de tus próximos proyectos.

Contáctanos en:

TATSA Corp.

tatsa.mx

TATSA una marca de TRIARC



Protagonistas del desarrollo energético argentino



Brindamos servicios en toda la cadena de valor del gas natural, integrando la producción con los centros de consumo.



Operamos y Mantenemos
el Gasoducto Presidente
Néstor Kirchner



Ampliamos la capacidad
de acondicionamiento de
Planta Tratayén



Extendimos el
Gasoducto Vaca
Muerta Norte

Italgas

GAS PROPELENTE PARA AEROSOLES



En **Italgas** nos centramos en ofrecer soluciones estratégicas e innovadoras a través de investigación e inversión constante. Por eso la tecnología de nuestra **Planta Procesadora**, así como todo el proceso de desodorización asegura que el producto resultante cumpla con las especificaciones de la industria más estrictas y garantiza la pureza y consistencia del producto obtenido, que es químicamente estable, no tóxico, libre de olor y no corrosivo.



Calidad que se ve y se percibe.

CONTROL DE CALIDAD - ITALGAS QUALITY CONTROL

A partir de nuestro laboratorio de **control de calidad**, realizamos un análisis riguroso de los productos obtenidos y de la materia prima utilizada, asegurando así la calidad y trazabilidad de los mismos. Contamos con tecnología avanzada y personal altamente calificado para realizar ensayos físicos y químicos de acuerdo a las especificaciones técnicas que cada producto requiere.

Casa Central: Laprida 1159
Rosario - Provincia de Santa Fe - Argentina
Tel./Fax: +54 (341) 4252514

Planta Procesadora: Ruta Provincial 200, Km 70
Parque Industrial Las Heras - Buenos Aires - Argentina
propelente@italgas.com.ar

Italgas
www.italgas.com.ar

100 ediciones, una misma idea



A veces se ingresa a determinados lugares sin llamar o sin ser llamado. Y así fue como desde junio del 2007 que ingresamos al sector con la salida del primer número de la revista Expansión. Se convirtió, así, en el medio de información del último eslabón de la energía: los distribuidores qué llevan el gas natural por red o los que fraccionan, envasan y distribuyen gas en cilindros o granel a los usuarios finales.

En 15 años hubo transformaciones en los distintos segmentos del negocio. Tal vez cambió el "cómo" encarar y el desarrollar el negocio, pero no el eje de lo que lo constituye: el usuario necesita y demanda energía para cocinar, calefaccionarse o producir, tanto en los usuarios residenciales como en las industrias o comercios.

Salimos ese mes de junio, con un extenso nombre: GasxRedes&GLP. Luego, lo transformamos en Expansión y pusimos el título original como sub nombre.

En estos quince años vimos todo. Empresas que eran medianas y que hoy son grandes; otras que nacieron junto a nosotros y hoy ya no están. Momentos donde las principales firmas tenían los bolsillos flacos y otros períodos de abundancia y crecimiento.

Tal vez lo bueno por remarcar es que siempre se apostó a la inversión, la seguridad y calidad de servicio. En el gas por red, siempre que las tarifas dieran, existieron las inversiones. Mientras que el Estado siempre

GASxREDES&GLP
REVISTA DE INFORMACIÓN DEL SECTOR GASIFERO Y DISTRIBUCIÓN
AÑO 1 - N°1 - JUNIO/JULIO 2007 - BUENOS AIRES - ARGENTINA - SE -
Visita www.gasxredesylglp.com.ar para más información a diario

BAGSA inicia obras por \$150 millones

La inversión se divide entre la extensión de redes externas e internas. Además, recuperó 1.700 kilómetros de gasoductos, que antes de fin de año estarán bajo su gestión y administración.

GLP: Catedras inauguran centro de reparación | Baja producción de GLP y creció el de redes | Minería con gasoducto virtual

EXPANSIÓN
GASxREDES&GLP

ESTAMOS EN NUESTRAS PRIMERAS 100 EDICIONES. UN COMPROMISO ININTERMINADO CON LA INFORMACIÓN Y EL APOYO A LOS SECTORES DE LA DISTRIBUCIÓN DEL GAS, NO SOLO DE GRANDE A GRANDE, LOS SECTORES DE LA INDUSTRIA, LA MINERÍA Y LA PRODUCCIÓN Y EL TRABAJO.

Por otra parte, además del papel, seguimos en la página Web y el canal de YouTube.

Toda esta realidad nos compromete a futuro a mantener viva esta sección basada en la información de la veracidad y la honestidad de ideas. Agradecidos con quienes nos leen y apoyan desde la publicidad, es esta maravillosa aventura editorial.

suplió esa situación con más redes y gasoductos con fondos públicos. Mientras que en el fraccionamiento de GLP, la competencia e inversión está a la orden del día. También se puede destacar, de manera muy positiva, que hay empresarios que apuestan por sus empresas. Las fortalecen con inversiones, presencia y marketing.

Por nuestra parte, además de las publicaciones aportamos con los Congresos del GLP y de la Subdistribución (SBDs), con el fin de agrupar al sector, proyectar las nuevas tendencias y ser aporte a las mejoras de los

sectores. En el plano informativo, sumamos las páginas Webs: www.americaglp.com y www.expansionweb.com.ar, además de los resúmenes semanales que subimos a nuestro canal de Youtube. Como siempre, fieles a explicar el "cómo" y el "dónde" va el sector, con información precisa y sin dilaciones.

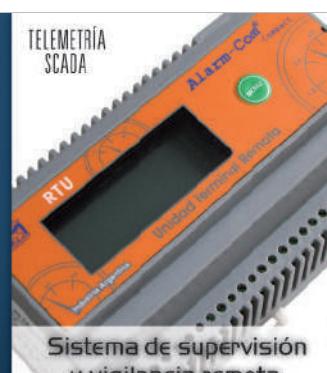
¡Por todo esto que observamos y publicamos a lo largo de las primeras 100 ediciones, es lo que deseamos seguir reflejando para las próximas ediciones y por muchos años más!!!



Máquinas de Electrofusión para redes de PEAD



Detectores de fugas de gas.



Sistema de supervisión y vigilancia remota.



Máquinas de Termofusión para redes de PEAD

Perito Moreno 375
(1804) Canning - Bs As - Argentina
Canning Industrial Parque Privado

Tel (54 011) 5361-6161 / 3221-1259
Email soprote@mgsc.com.ar
Web www.mgsc.com.ar



americaglp.com
www.americaglp.com

EXPANSIÓN
www.expansionweb.com.ar

mgsc SRL



isga

Celebramos por estas 100 primeras ediciones de *Revista Expansión*, un medio donde la SBDs encuentran su lugar para comunicar sus reclamos y difundir sus logros!!!

SISTEMAS DE POLIETILENO CON MÁXIMO RESPALDO



AGUA

Redes y distribución de agua,
drenaje y riego.



GAS

Redes y distribución de gas.



MINERÍA Y
PETRÓLEO

Aplicaciones industriales,
mineras y petroleras.

+GF+ GEORG FISCHER
PIPING SYSTEMS

FERVA
POLYTERM



Polytherm
Central
Sudamericana

GRUPO
DEMA



américa GLP.com
www.america-glp.com

EXPANSIÓN
REVISTA MENSUAL DE LA INDUSTRIA DE PETRÓLEO, GÁS Y QUÍMICA

Av. Pte. Perón 3750 - B1754BAP San Justo - Buenos Aires Tel.: (5411) 4480-7093/95 - www.pcs-sa.com.ar info@pcs-sa.com.ar

EXTENDIÓ 32 KILÓMETROS MÁS SU GASODUCTO Y AMPLIÓ EL ACONDICIONAMIENTO DE PLANTA TRATAYÉN.

TGS: u\$s 100 millones para expandirse en Vaca Muerta

La compañía TGS concluyó las obras para extender 32 kilómetros (km) su gasoducto de captación, desde la zona Los Toldos I Sur hacia El Trapial, consolidando una red de 183 km de gasoductos en Vaca Muerta.

Asimismo, "comenzó a operar las dos plantas Joule Thomson que incrementan la capacidad actual de acondicionamiento de gas en Planta Tratayén de 7,6 MMm³/día a 15 MMm³/día. Mediante estos servicios integrales, más gas de Vaca Muerta puede llegar a los sistemas de transporte y distribución que alimentan a las industrias y hogares argentinos, a la vez que se extrae gasolina natural agregando valor a las empresas productoras de gas que operan en Vaca Muerta".

"Estamos muy orgullosos de continuar

expandiendo las operaciones de TGS en Vaca Muerta, ratificando así que las inversiones realizadas desde 2018 son una solución eficiente para los productores, resolviendo el transporte y acondicionamiento de la producción y agregando valor al gas natural", afirmó Oscar Sardi, CEO de TGS.

Cabe destacar, que TGS ya comenzó nuevas obras para la instalación y puesta en marcha de dos nuevas plantas de acondicionamiento de gas que permitirán, en 2024, duplicar la capacidad actual de su Planta Tratayén para alcanzar un total de 28 millones de m³/día. La tecnología de las dos nuevas plantas Propak permitirá disponer, a futuro, el negocio de procesamiento de gas a escala en el corazón de la cuenca neuquina.



Una obra estratégica que permitirá a futuro ampliar la producción de GLP, por ejemplo.

Naturgy Ban con nueva Directora de Comunicación

Naturgy Ban designó como nueva directora de Comunicación y Relaciones Institucionales de Argentina a María Verónica Argañaraz, profesional con formación en Relaciones Públicas e Institucionales de la Universidad Siglo 21 y más de 25 años de experiencia en el sector energético. Desde marzo de 2020, ocupaba la Gerencia de Comunicación y Relaciones Institucionales de la filial Gasnor, distribuidora de gas natural por redes del noroeste argentino. El rol de la nueva directora se centrará en continuar la tarea de fortalecer el reconocimiento y reputación de la compañía, en una instancia en la que se buscará potenciar las

sinergias de las áreas a su cargo. Para ello, estará bajo su responsabilidad la comunicación corporativa, asuntos públicos, y sostenibilidad de las distribuidoras de gas de Grupo Naturgy en Argentina (Naturgy Ban y Gasnor).

El Directorio de Naturgy aprovechó la

ocasión para reconocer y agradecer los méritos y la carrera de la directora saliente, María Bettina Llapur, quien a lo largo de casi 30 años de trabajo en la Compañía se transformó en una de las profesionales más relevantes del país en el ámbito de la comunicación corporativa.



Maria Verónica Argañaraz, Nueva Directora de Comunicación y RRHH del Grupo Naturgy

Androwen

ANDROWEN SRL es una empresa que nació para dar soluciones en los diferentes tipos de mercado de conducción de fluidos, Minería, Petróleo y Telecomunicaciones, ofreciendo la comercialización de sistemas completos para cada demanda.



GAS



AGUA



MINERIA









info@androwen.com.ar | (5411) 5434 2704 | (54911) 2694 5780
Chile 1930 Piso PB Oficina 3 | Ciudad de Buenos Aires

LÍDER EN FABRICACIÓN DE TUBERÍAS



ITALVINIL
SAN LUIS SAIC

www.italvinilsanluis.com

Primeros y únicos en el País
en contar con la Norma NAG-140

ACCESORIOS DE ELECTROFUSIÓN PARA PEAD

Gestión de la Calidad : ISO 9001/2015

Fabricación PE 100 NEGRO / SDR 11

- Presión Nominal de trabajo
GAS: 10 bar / **AGUA**: 16 bar



Homologados ENARGAS NAG 140-3

- VALVULAS DE BLOQUEO para cañerías de PEAD
- La válvula está diseñada, fabricada y aprobada según Norma EN 1555-4 y
- Homologados ENARGAS NAG 140-4
- Los extremos están diseñados para fusión a tope y electrofusión, lo que convierte a la válvula en una parte integral del sistema de tuberías sin fugas completamente soldado.

La tecnología de unión segura para tuberías
de gas, agua e industriales de HDPE
(Polietileno de Alta Densidad)

MAINTEC es importador directo de marcas europeas,
con estándares de calidad a nivel internacional.
(STOCK PERMANENTE).

ASESORAMIENTO TÉCNICO Y COMERCIAL



www.maintec.com.ar

MAINTEC
INGENIERIA



américa GLP.com
www.americaglp.com

EXPANSION
www.expansion.com.ar

LAS SBDS PROVINCIALES LIDERARON LA CONSTRUCCIÓN CON EL 75% DE LO TENDIDO.

Las nuevas redes de gas, no arrancan



La inversión pública lideró la extensión de las nuevas redes, principalmente en cuatro provincias: Córdoba, Santa Fe, Santa Cruz y Buenos Aires.

Se autorizó, apenas, 58 obras, que representan 671.729 metros lineales de extensión.

En lo que va del año el Ente Nacional Regulador del Gas (Enargas) autorizó 58 obras de provisión de redes de gas en toda la república.

Esa totalidad de obras representaron 671.729 metros lineales de red de gas, para abastecer localidades ubicadas en solo cuatro provincias: Córdoba, Santa Fe, Buenos Aires y Santa Cruz.

La extensión de redes en Córdoba abarca-

ron a 49 localidades, aunque Santa Fe, con solo cinco ciudades, fue la que más cantidad de metros lineales de provisión de red construyó.

De los 671.729 metros lineales construidos, Santa Fe construyó 454.385 metros lineales, a través de Santa Fe Gas, la subdistribuidora de la provincia. Luego, en segundo lugar, se ubicó Ecogas, de Córdoba, con 165.964 metros lineales. En tercer lugar está Buenos Aires, con 49.830 metros lineales construidos, a través, al igual que Santa Fe, por su subdistribuidora: Buenos Aires Gas (Bagsa). Y Santa Cruz, sólo 1550 metros lineales, también desarrollada por su SBDs provincial: Distrigas.

Los datos de estas autorizaciones de obras, arrojan lecturas más que llamativas. Por un lado muy poca la extensión que se realizó a lo largo del 2023. Por otro lado, de las cuatro empresas tres tienen origen provincial mientras que

solo una sola es una Distribuidora. Las SBDS provinciales construyeron 505.765 metros lineales, el 75% del total construido a nivel país, hasta el 24 de octubre pasado.

Increíble no observar nuevas extensiones y desarrollos de redes de gas en el área de otras distribuidoras, en extensión y usuarios. Por ejemplo, Camuzzi Gas Pampeana o del Sur, o donde hay nuevas redes y necesidades como puede ser Entre Ríos. O en el caso de Ecogas Cuyana que abarca Mendoza, San Juan y San Luis. Y ni hablar del norte donde está Gasnor. No llama así la atención en el área de concepción de Naturgy o Metrogas, que trabajan en zonas donde el abastecimiento alcanza porcentajes muy altos respecto a la potencialidad de hogares a abastecer.

Cómo se observa la incorporación a las redes de gas de nuevos usuarios sigue siendo lenta y lo que apareció fuertemente es el estado con las inversiones, para llevar este servicio a la mayor cantidad de viviendas.



américaGLP.com
www.americaglp.com

EXPANSION
www.expansion.com.ar

DATA DEL INDEC

Alarma en el gas por red

De acuerdo a los datos finales del Censo 2022, relevados por el Indec, el 48,6% de la población (22.167.790 personas) vive en hogares en los que se utiliza principalmente la red de gas para cocinar en el día a día. Otro 43,9% (20.034.720 personas) utiliza mayormente gas de garrafa. El otro 7,5% de la población se divide entre electricidad, gas en tubo, leña y "otros combustibles".

El organismo no especifica si las personas que usan principalmente gas de garrafa lo hacen porque no tienen acceso a la red pública o simplemente por elección. Sin embargo, el último informe de Condiciones de Vida publicado por el propio Indec aclara que un 38,1% de la población del país no tiene conexión de gas domiciliaria.

Ahora bien, más allá de los datos generales, se pueden observar grandes diferencias entre las distintas jurisdicciones del país. Según los resultados del Censo, la provincia con mayor porcentaje de población con acceso a la red pública de gas es Santa Cruz, con un 78,2%. Le siguen La Pampa (89,7%), Chubut (86%), Neuquén (83,8%), Río Negro (82%) y Tierra del Fuego (81,6%), es decir toda la Patagonia.

En el otro extremo aparece Formosa, provincia en la que apenas el 0,87% de la población utiliza gas de red para cocinar. Apenas por encima figuran Corrientes (1,1%), Chaco (1,2%) y Misiones (2,5%). En las cuatro provincias, la principal fuente de combustibles para cocinar es el gas en garrafa. En todas, la participación de ese formato de combustible supera el 80%.



ORGANISMO DE CERTIFICACION

ACREDITADO ANTE LA SECRETARIA DE ENERGÍA
DE LA NACION ARGENTINA

- Auditorias y Certificaciones para toda la Industria del GLP
- Auditorias de Camiones Cisterna para Transporte de Hidrocarburos y Derivados
- Auditorias de GNL (GAS NATURAL LICUADO) según Resolución 61/2020

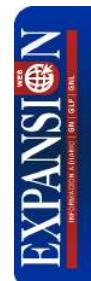


Especialistas en:

Recipientes Sometidos a Presión y Tanques API (TAAH)
Refinerías y Plantas de Tratamiento de Crudo y Gas
Almacenaje de Combustibles Líquidos y EESS
Pruebas de Hermeticidad de Tanques Subterráneos
Certificación de Productos
Consultoría, Capacitación y Asistencia Técnica
Inspección y Dirección de Obras



Paseo Colón 275 1er Piso (1063) C.A.B.A. – (011) 51099898 / 55238638
oscar.gambetta@tixosa.com / gabriela.ponceleon@tixosa.com





La vuelta a la construcción de los grandes gasoductos

Dos gasoductos troncales marcan el futuro: Gasoducto del Noreste Argentino (GNEA) y el Gasoducto Presidente Néstor Kirchner (GPNK).

Desde 2007 a esta parte lo que se podría afirmar es que la Argentina volvió a recuperar la tradición de construir gasoductos troncales, en función de federalizar el gas que nace principalmente de las cuencas patagónicas.

Los dos grandes gasoductos troncales son: el Gasoducto del Noreste Argentino (GNEA) y el Gasoducto Presidente Néstor Kirchner (GPNK). Y sería largo enumerar los gasoductos regionales o de aproximación.

El GNEA estuvo pensado para distribuir en las provincias del Norte Argentina, seis precisamente, con el gas que venía de Bolivia. Hoy, sin embargo, ya comenzará a recibir gas desde la Patagonia y terminará siendo el ducto que conduzca el gas

exportado al sur del Brasil.

El anuncio de la construcción del GNEA fue en el 2009 y el objetivo fue formar un anillo de provisión en las provincias de Formosa, Chaco, Santa Fe (en la zona norte), Salta, Corrientes y Misiones, aunque a esta última todavía no llegó.

El GNEA estaba diagramado para transportar alrededor de unos 11 millones de metros cúbicos diarios, aunque ese volumen hoy es menor. Los planes originales era abastecer a unos 3,4 millones de ciudadanos, que viven en 168 localidades de esas seis provincias.

El otro gasoducto troncal que se inauguró en julio pasado fue el GPNK, que se enmarca dentro del Sistema Transport.Ar, qué tiene por objetivo evacuar la producción de la formación Vaca Muerta, con el fin de lograr el autoabastecimiento de gas, y perfilar al país como un exportador de gas natural a nivel regional y global.

El primer tramo del GPNK unió la ciudad de Tratayén, en Neuquén, con Salliqueló, provincia de Buenos Aires. Son 564 kilómetros, conformados por la unión de 47.000 caños de doce metros de largo y de 36 pulgadas, y construido en un tiempo récord de 10 meses. En la actualidad puede transportar hasta 13 millones de metros cúbicos diarios. Hoy se transporta principalmente el gas que solicita Cammesa para generar electricidad, y Enarsa para proveer

en los domicilios y empresas. Con esto, se evita las importaciones de gas por barco.

Lo que quedó trunco, por ahora, es la adjudicación de la obra (ya están los ganadores de la licitación) de reverso del Gasoducto del Norte, que incluye nuevas plantas compresoras y un gasoducto de 122 kilómetros en la provincia de Córdoba, con el fin de unir el GPNK a todo el sistema de transporte del centro y Norte del país. Lo acutante es que en el mes de abril próximo Bolivia deja de proveer en firme gas natural, a través del gasoducto Juana Azurduy, a la Argentina.

Habrá que ver si continua el proceso de licitación y adjudicación del segundo tramo del GPNK, que une Salliqueló con San Jerónimo, Santa Fe, y que servirá para la exportación del gas al sur industrial del Brasil.

La vuelta de la construcción de los gasoductos es más que interesante, por historia (fuimos los primeros en construir uno América latina, en 1949 y que unió Neuquén con Buenos Aires) y por futuro.

La producción de gas natural está asegurada con las reservas de Vaca Muerta por 130 años. El autoabastecimiento es un hecho y el futuro es saberse si Argentina emprende el desafío de ser un proveedor no solamente regional, sino global a través de los proyectos del GNL, que tienen como principales actores a YPF, Petronas, PAE, TGS, Shell, entre otros.



AXLE

S.A.

Saludamos a Revista Expansión por sus primeras 100 ediciones y por el empeño en brindar la información que acompaña.

| Auditorías de Seguridad de acuerdo a Resolución 404/94 del Ministerio de Energía para tanques aéreos y subterráneos de combustibles líquidos.

| Auditorías de Plantas de GLP, Tanques Fijos, Móviles, Aprobación de Proyectos en Ministerio de Energía. Control de Equipos: válvulas, envases.

| Asesoramiento Integral técnico y de mercado en todo lo referido al GLP.

| 40 años de experiencia nos avalan.

| Auditorías Técnicas y Ambientales de acuerdo a Resolución 785/05 del Ministerio de Energía.

www.axle.com.ar

Rivadavia 755 piso 4to. Oficina "19".
(1002) Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
TEL/FAX: +54(11)4331-6274 / 4342-0326





Detrás de cada producto...
nuestra gente.



www.myeel.com.ar

ELECTRICIDAD

AGUA

GAS

RENOVABLES



Nueva línea de productos para el mercado del GLP



MARSHALL EXCELSIOR
innovation made simple

Reguladores de presión para GLP



MEGR-1622-DFF



MEGR-1622H

Controles de Nivel para Tanques



MES-FG2284-001U

Valvulas de Alivio



MEVS-75FIR

Equipos para Tanques



ME601 10 doble check



ME9101D-11-7

Acoples para Mangueras



ME861S-8

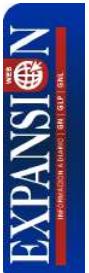
Pinzas de Carga



ME800

www.autoquem.com.ar

Tel: 54-11-4717-0123 - info@autoquem.com.ar





LA ELECTRICIDAD, COMO NUEVO COMPETIDOR.

Distribución: los vaivenes que pasaron en los últimos 15 años

Baja rentabilidad y cambio de reglas de juego.

En los últimos 15 años el negocio de la distribución de gas por red tuvo un panorama de baja rentabilidad para los operadores de las nueve áreas de concesión del país.

Mercado

En 2007 había 6.672.829 usuarios residenciales, de acuerdo a los registros del Ente Nacional Regulador del Gas. El Ente, pero en el 2023, informó que la cantidad ascendió en un 40%, alcanzando los 9,3 millones de usuarios en todo el país.

Pese a la evolución en cantidad de conectados, todavía en el país hay dos millones de viviendas por las que les pasa el caño con gas por la puerta de entrada, pero que no se conectan. Los datos lo manejan las propias Distribuidoras.

Los motivos de la reticencia pueden ser varios, pero se deben destacar algunos en particular. El principal, es el alto costo de ingreso entre materiales, planos, costo de mano de obra y artefactos. Principalmente en barrios populares.

Si bien el costo y la calidad calórica del gas natural no tiene comparación con otros energéticos, la gente opta por la electricidad mayoritariamente. Hoy la competencia del gas por red es el servicio eléctrico, porque con una sola energía el usuario puede cocinar, calefaccionarse y refrigerarse. Y como dato extra: el acceso al mismo presenta muy baja erogación monetaria.

Rentabilidad

Cuando Revista Expansión salió en el 2007, las tarifas permanecían congeladas luego de la devaluación del año 2001. Eran años de recuperación económica y de mercado interno, y los servicios que habían tenido su brillantez en la economía de la convertibilidad, con tarifas dolarizadas, rentabilidades aseguradas, en ese momento pasaron a un segundo plano.



La falta de tarifa y cambio de reglas, fueron las dos cuestiones que marcaron al negocio de la distribución del gas por red en los últimos quince años.

El congelamiento tarifario fue durante más de una década y solo una Distribuidora obtuvo un 15% de aumento: Naturgy Ban. De manera paralela, el Valor Agregado de Distribución (VAD) no tuvo incrementos suficientes, y también el "Cargo Fijo". Y la Revisión Tarifaria Integral (RTI) llegó en el 2017. Desde entonces, no hubo más.

En todo ese tiempo las Distribuidoras sobrevivieron a partir de un acuerdo tácito con los Gobiernos de entonces: no realizar las inversiones por contrato, que exigían los pliegos de concesión, pero no reclamaban tarifas.

Durante muchos años el negocio de la distribución además de no hacer las obras a cambio de no reclamar, la idea fue no sumar nuevos usuarios porque les generaba pérdidas.

Pero también en algunas zonas, el negocio no es tan buscado que en otros lugares. Mientras que en Ushuaia, Tierra del Fuego, la

cobertura llega a un 95% de los hogares, en Formosa capital hay desde hace más de dos décadas una red de gas, pero que todavía no tiene ni cien usuarios conectados.

En el medio hubo movimientos de composiciones societarias entre los principales jugadores. Por ejemplo, Naturgy se quedó con el paquete accionario de Gasnor, la distribuidora que cubre las provincias del NOA. Mientras que Metrogas pasó a manos de YPF. Por su parte, Camuzzi Gas se retiraron los antiguos operadores italianos e ingresaron los dueños de Emgasub, una subdistribuidora de la costa atlántica bonaerense, y luego quedó en manos del empresario Alejandro Mac Fairline. En el caso de GasNea, la provincia de Entre Ríos ingresó al grupo societario.

La llegada de un nuevo gobierno a partir de diciembre habrá que ver si cambia el panorama o se mantendrá como hasta ahora.

GL CONSULTING S.R.L.

Auditora en seguridad

glconsultingsrl@yahoo.com.ar

Tel.: 4116-2105

Tel/Fax: 4116-2108



VASPIA SAIC

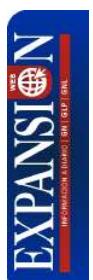
FABRICANTE DE BARRAS
Y PERFILES DE LATÓN

TODA LA LÍNEA DE VÁLVULAS PARA RECIPIENTES DE GAS LICUADO



www.vaspia.com

Eva Perón 2746 - Lanús Este
Pcia. de Buenos Aires - Argentina
Tel.: (5411) 4 246-9459 /9423/ 8282
Fax: (5411) 4 220-0596
informes@vaspia.com



CONVERSAMOS CON EL INGENIERO LUIS OCHOA, REPRESENTANTE TÉCNICO.

Audiconser apuesta a la calidad y seguridad



Audiconser: 17 años de servicio en función de auditar a las operadoras para brindar seguridad y calidad.

La Auditora presta servicios en todo el país a distintos operadores de combustibles líquidos.

A lo largo de 17 años, Audiconser, auditada habilitada bajo Matrícula N° 32 por la Secretaría de Energía, se consolidó en la verificación técnica de instalaciones que operan con combustibles líquidos, con el fin de asegurar que cumplen con la reglamentación vigente. "Hoy podemos decir que desarrollamos sólidas "capacidades y experiencias para responder con eficacia los requerimientos de las operadoras", señaló el ingeniero Luis Félix Ochoa, representante técnico.

Audiconser presta sus servicios de auditoría, a:

- Producción, Almacenamiento, Transporte y Envasado de Gas Licuado de Petróleo (GLP)
- Refinación de Petróleo y Petroquímica
- Producción de Biocombustible
- Parques de tanques de almacenamiento a granel de derivados del Petróleo, Biocombustibles y GLP
- Estaciones de despacho de combustible para automotores
- Producción, Almacenamiento y Transporte de Gas Natural Licuado (GNL)
- Estaciones de despacho de GNL para automotores.

El campo de acción abarca dos áreas principales:

- Presentación de Nuevos Proyectos, o Reformas a Instalaciones Existentes
- Auditorias periódicas requeridas por la reglamentación vigente.

Nuevos Proyectos

Por otra parte, Ochoa comentó que también elaboran "el legajo técnico integral" cuando "se plantea construir una nueva Planta o una modificación a la existente, para presentarlo a la autoridad de aplicación, a sabiendas que se cumple con todos los requerimientos reglamentarios", con el fin de permitir el inicio de obra a partir de un "Certificado de Aprobación para Construcción".

Las prestaciones de Audiconser a sus clientes en este campo cubren:

- Asistencia en la definición del contenido del legajo
- Revisión de la ingeniería asegurando su correcto encuadre reglamentario
- Presentación ante la autoridad de aplicación y gestión para aprobación
- Emisión del Certificado de Aprobación para Construcción
- Realización de Auditorias a distintos grados de avance de la construcción, asegurando correspondencia entre lo proyectado y lo ejecutado
- Auditoria final de Alistamiento y Puesta en Marcha
- Emisión del Certificado de Habilitación

Auditorias periódicas

Las resoluciones SE 404/94, 1102/04, 785/ 05 y 8/06 establecen la obligación de efectuar auditorias de seguridad e integridad fijando la periodicidad y detalle de las verificaciones para cada caso cubriendo:

- Tanques fijos y de transporte para GLP, a presión y refrigerados
- Tanques fijos y de transporte para Combustibles Líquidos y Biocombustibles
- Estaciones de despacho, para automotores
- Plantas productoras de GLP por tratamiento de Gas Natural, Refinación o Petroquímica
- Refinerías de petróleo
- Productoras de Biocombustibles

En este sentido, María de los Ángeles Vigo y Leandro Laje, socios de Audiconser, precisaron que se "cubre los requerimientos destacando personal con experiencia y equipos a las instalaciones de sus clientes en todo el país", y agregó que "se coordina con la operadora el plan de trabajo en campo y se desarrollan todas las verificaciones de documentación, instrumentos de seguridad, y pruebas de equipos previstos en listas de control preparadas según lo requerido por las normas de aplicación".

El conjunto de documentación es también presentado a la autoridad de aplicación, para su registro y consideración y si surgieran requerimientos adicionales, Audiconser continua la gestión asistiendo al cliente hasta solucionar lo pedido.

CALIDAD DE EXPORTACIÓN



*Saludamos a Expansión por estas
primeras 100 ediciones de información
y acompañamiento al sector!!!*

Luis Spegazzini 3538/3544 (1824) Lanús Oeste | Buenos Aires | Argentina

Cel.: 11 15 6685 4761



RECIPIENTES PARA GAS LICUADO
DE PETRÓLEO



DESDE 1957
LIDERANDO EL
MERCADO,
FORTALECIENDO LA
INDUSTRIA
NACIONAL

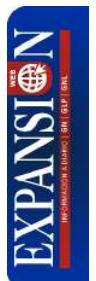
PRIORIZANDO
SIEMPRE LA CALIDAD
DE NUESTROS
PRODUCTOS Y LA
SATISFACCIÓN DE
NUESTROS CLIENTES



FÁBRICA: SANCHEZ DE BUSTAMANTE 2743 B
ADMINISTRACIÓN: BRANDONI 1743 CP2000
ROSARIO, SANTA FE, REPÚBLICA ARGENTINA.
+54 9 341 463 9349 / 7742 (LINEAS ROTATIVAS)
+54 9 341 508 3347



WWW.INEAR.COM.AR





La transformación del negocio del GLP en quince años

Evolución de las empresas argentinas, al ritmo de programas públicos que establecieron a qué precio comprar y vender.

En 15 años el mercado cambió, y bastante.

Se fueron las grandes empresas del negocio del envasado y distribución y las que eran medianas y nacionales se hicieron grandes. Y en el medio salieron de juego, vía venta, firmas chicas y regionales.

El consumo de butano envasado creció de 550 mil TN a 700 mil. Y desde el 2008, el Estado a través de programas (que cambiaron el nombre pero no la esencia) dice a cuánto se compra y a cuánto se vende.

Era un 2007...

Cuando en junio de 2007 salió el primer número de la revista, lo importante había sido la inauguración del taller de reparado de Cadegas y que pronto estaba saliendo una de las iniciativas del gremio más importante de los últimos años: el "rechapeado" de todos los tubos de 45 kilos existentes en el mercado. Una forma de llevar seguridad al usuario y control del parque existente.

En materia de mercado, YPF Gas, en manos de Repsol de España, lideraba las ventas. En

cilindros y a granel, que había sido el impulsor de esa movida en la década del '90. Después se acercaba la francesa Total Gas, y sus garrafas verdes. Y en el tercer lugar Shell Gas. Detrás de este pelotón había un número interesante de empresas que años atrás habían sido distribuidores y luego se transformaron en fraccionadores, a partir de tener el manejo de la distribución, los clientes y el mercado.

Extragas, Hipergas, Gas 10, Varigas eran las empresas que estaban sustentadas por familias que habían puesto ahorro y trabajo para llegar a ese lugar.

Después estaban las que habían estado desde los inicios, como Amarilla Gas, que tenía importancia en volumen fraccionado, Surgas, Dimargas, Oeste Gas, Special Gas, entre otras.



NO DEJE QUE UN CORTE DE GAS
NUESTRAS PLANTAS DE PRO-
OPERAR SIN IN-



MAKEEN
ENERGY
KC ProSupply



FESTUS

EN URUGUAY
RINCÓN 602, 6º PISO
MONTEVIDEO, URUGUAY
TEL. +598 291 48534
WHATSAPP +1 206 2262859
RDJAEN@FESTUSCONOSUR.COM

Y luego estaba el lote de las cooperativas, surgidas en su mayoría a principios de la década del '80, a partir de una iniciativa de Gas del Estado.

En la primera década del siglo la transformación sería vertiginosa. Las fraccionadoras nacionales tomaban la iniciativa de adquirir plantas de fraccionadoras pequeñas y apostaban a la reinversión constante de las ganancias. Extragas picaba en punta. Seguían empresas como Amarilla Gas e Hipergas. Otras no dejaban de apostar a incrementar con plantas propias o comprar desprendimiento de las grandes, como Gas 10 o Varigas. La característica era que cada vez ganaban más mercado.

Y esa tendencia se consolidó con el inicio del Programa Garrafas para Todos, que trajo una mejora de la rentabilidad, lo cual permitió las expansiones de las firmas nacionales, con la compra de empresas o expansiones propias.

En la mitad de la segunda década, hay dos empresas multinacionales que deciden retirarse: Total Gas y Shell Gas. Los negocios del gas envasado ya no estaban en su portfolio comercial. Y así como entraron

triunfantes dos décadas atrás, ahora dejaban el negocio porque lo nuevo estaba en otros ámbitos del negocio petrolero.

Y es así que Total Gas es adquirida, en partes similares, por Extragas y Amarilla Gas. Mientras que Shell Gas queda en manos de Hipergas. De esta forma, aquellos que en los años 70 y 80 tenían apenas unos camiones para distribuir, se convirtieron en los principales jugadores del mercado.

También hubo empresas fraccionadoras regionales que pasaron a manos de Hipergas o Extragas, siendo la última adquisición de esta última la pionera Bragas.

De esta forma, alrededor del 80% del mercado de butano envasado quedó en manos de cuatro empresas: Extragas, YPF Gas, Amarilla Gas e Hipergas, en ese orden de participación.

Por su parte, las cooperativas fraccionadoras, reunidas en Cadegas, consolidaron su unión, destacándose cooperativas por presencia como lo es Ucoop Gas, Miscoopgas, CPE Gas y Cemdo. Mientras que otras dejaron de participar en el mercado y se concentraron en sus negocios originales,

como es brindar electricidad domiciliaria. También, se fortalecieron las fraccionadoras regionales como Surgas, Dimargas, Special Gas, Sartini Gas, entre otras.

Garrafas y programas

A fines del 2008, el gobierno Nacional de entonces decide llevar adelante el Programa Garrafas para Todos. Un volumen importante de subsidios para mantener un precio bajo en el mercado interno y que tenía como fin subsidiar la oferta y la demanda: los productores y fraccionadores por un lado y los consumidores registrados en el Anses. Después se sumarían los distribuidores.

Para el 2014 y viendo que el subsidio era demasiado abultado y había que corregir esa distorsión, se lanza el Programa Hogar con Garrafas, donde el subsidio solo es aplicado a los extremos de la cadena: la producción y el consumo.

Los programas se iniciaron en el gobierno de Cristina Kirchner, y continuaron en los de Mauricio Macri y de Alberto Fernández. Con más o con menos presupuestos y beneficiarios, pero prosiguió.

S NATURAL PARE SU OPERACIÓN PROPANO AIRE ASEGURAN INTERRUPCIÓN

TUS

SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA SA
CAMPICHUELO 425 5° PISO
BUENOS AIRES (CABA). ARGENTINA
TEL. +54 911 5565 6274
SPI.INSTALACIONES@GMAIL.COM



DISEÑO, INGENIERÍA, CONSTRUCCIÓN,
MONTAJE DE EQUIPOS, PUESTA EN MARCHA,
CAPACITACIÓN DE PERSONAL OPERATIVO Y
DE MANTENIMIENTO, Y
SERVICIOS POSVENTA.

US S.A.

EN ARGENTINA
CONDE 1067, 1° PISO
BUENOS AIRES (CABA), ARGENTINA
TEL. +54 911 3953 1717
INFO@FESTUSCONOSUR.COM





Con inversión y apuesta al servicio, el sector del fraccionado y la distribución acompañó una mayor demanda, impulsada, en parte, por los programas públicos de subsidios y el crecimiento vegetativo de la población.

Algunos podrán ver el vaso medio lleno medio vacío, pero sí podríamos decir que en la Argentina la leña no es un problema ni competencia de la industria, como en otros países de América latina.

Desde el 2008 en adelante y programa público mediante, el precio de la garrafa de 10 kilos siempre fue uno de los más bajos en toda América latina.

Fue así que se pasaron de fraccionar y comercializar 550.000 toneladas a 700.000 toneladas, en promedio, de butano en cilindros de 10 kilos.

El mercado interno se consolidó y las empresas también. Tampoco escapa que la consolidación del mercado se debe a la cuestión marcaria, que trajo inversiones permanentes. Aunque cabe aclarar que el número de empresas se haya reducido bastante en la última década. Una tendencia global que se ve en varios rubros.

Leyes y mercado

El negocio en la Argentina está reglado por la Ley N° 26.020 del GLP, la cual salió consen-

suada en el 2005. Con casi dos décadas de vigencia todavía sigue siendo muy actual aunque requiere algunas modificaciones. Está claro que la seguridad fue algo que primó en todos estos años, y la consolidación de las auditores que velan por la seguridad de las empresas y de los usuarios. Destacándose, las firmas Tixo, GL Consulting, entre otras. En ellas está puesta la observancia de la seguridad en las plantas que envasan los 22 millones de cilindros que posee el mercado argentino.

A futuro

Con sus más o con sus menos algunos señalan que el mercado continuará de esta forma. Y cuatro empresas líderes marcarán el rumbo y las tendencias.

Habrá que ver si el actual Programa Hogar con Garrafas deja de existir o se transforma con otro nombre, pero con iguales objetivos con la llegada del nuevo presidente Javier Milei, que asegura no subsidiar nada de nada.

Nada está dicho. Las empresas fraccionadoras se transforman. A veces conviene tercerizar la distribución. En otro momento, asumir la distribución propia. Abrir más plantas o no. Pero lo que es inalterable es la necesidad de consumir energía, en este caso glp, y que puede ser envasado o a granel. De nuestra parte, seguiremos informando esas transformaciones, pequeñas o grandes. Es nuestra misión.

Una solución única.

Porque mejoramos nuestros productos con investigación, desarrollo y alta precisión tecnológica. Porque asesoramos y garantizamos un excelente contacto post-venta. Por estas razones y la suma de experiencia e innovación, estamos en condiciones de brindar una solución única.

Bombas y Válvulas
para Refrigeración Industrial,
GLP y Gases Industriales



www.bombadur.com.ar

 **Bombadur**

Un servicio para confiar



GAS

Luis Ferrando y Tita Merello, Frente al Parque Industrial Santa Rosa
La Pampa - Tel.: (02954) 413107



Para garrafas de 45 kg, 10 kg, y 3 kg de GLP bajo normas argentina, uruguaya y boliviana.
Válvula para gases refrigerantes. Fabricación bajo Normas ISO 9001: 2008



FABRICA DE VÁLVULAS PARA GASES

Desde 1947 calidad sustentada
en trayectoria e innovación



TIDAR

Saludamos a Revista Expansión en sus primeras 100 ediciones.
Y que sean muchas más!!!

www.tidar.com.ar

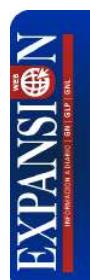
Tel.: 00 54 11 4716 6009 / Desde el interior 0810 777 TIDAR (84327) / info@tidar.com.ar

AIRGAS S.A.

TALLER DE REPARADO
DE ENVASES DE GLP

www.airgassa.com.ar

Avda. Otero 7224
1761 | Pontevedra
Pcia. de Buenos Aires
Tel.: 0220-492-0503
administracion@airgassa.com.ar



HABRÍA GRADUALIDAD PARA LOS CAMBIOS PLANTEADOS.



Liberación del precio de compra y venta de butano; caída de cupos de compra y "depuración" de los beneficiarios de los subsidios al precio de venta final.

Cuando el próximo lunes el abogado Eduardo Rodríguez Chirillo asuma como Secretario de Energía, tiene algunas ideas en su cabeza para desarrollar en la industria del GLP, principalmente la forma de comercialización del butano que se despojará de subsidios cruzados a precios de venta y compra.

Por lo que se pudo tener información, las ideas de la gestión para el sector, podrían ser:

- Ir a la liberación del precio de venta y de compra de butano, de acuerdo al valor de la paridad de exportación;
- No Habría más cupos de compra de butano subsidiado, y se limitaría la compra por la rotación y la cantidad de envases aptos. Respeto la marca del envase de cada fraccionador. Sólo buscarían mantener el subsidio a quienes lo necesiten en el precio final de venta de la

Al cierre de esta edición sin nombre en la Dirección de GLP.

garrafa, como existe hoy en el

- Programa Hogar con Garrafas.
- Habría "depuración" del padrón de los beneficiarios del Programa Hogar con Garrafas, y buscando quien lo necesita cabalmente.
- De hacerse la "depuración", atrás quedaría el actual registro de casi tres millones de beneficiarios. El objetivo, que estaría manejando los equipos de Rodríguez Chirillo, sería incluir a las familias que lo necesitan, ajustando la cantidad de garrafas por mes y logrando vincular la compra de cada garrafa al subsidio.
- En resumen, las políticas sería la implementación de un precio de venta de 10 kilos a valor de mercado, y con respecto a la Ley N° 26.020 que hable de precios que de sustentabilidad al negocio; caída del Programa Hogar con Garrafas tal cual lo conocemos (subsidios a las dos puntas: productores y beneficiarios finales); los precios podrían ser de referencia y no de precios máximos. Todo sería cuestión de tiempo o "gradualidad", como se suele decir.

La hoja de ruta para la industria del GLP



"Especializados en la fabricación de tapones de seguridad para GLP"

Únicos en el mercado con aprobación de Gas del Estado y Secretaría de Energía.

Contamos con todos los modelos
Garrafa, cilindro de 45kg, agip, microgarrafa.



Fabricación, ventas y administración | Matheu 327, Lomas del Mirador | Buenos Aires - Argentina
54 011-4655-1083 | emborsrl@gmail.com | www.embor.com.ar

Audiconser S.R.L.

A/C/S Auditoría - Control - Servicios

**EXPERTOS EN AUDITORÍAS DE SEGURIDAD
MATRICULADOS POR SECRETARIA DE ENERGIA N°32**

WWW.AUDICONSER.COM.AR

11 3124 0608

Brindamos por estas 100 primeras ediciones de Revista Expansión, porque es un medio donde
la SBDs siempre encontró el espacio para informarse y difundir sus necesidades y logros.





COGAS
Experiencia y Calidad

COGAS S.A.
Fábrica y Rehabilitadora de Envases
para Gases Licuados de Petróleo
y otros de Baja Presión

- Envases Domiciliarios: Microgarrafas de 0,75, 2 y 3 kilos; Garrafas de 5, 10, 13 y 15 kilos y Cilindros de 45 kilos.
- Envases Automotrices y Montacarga: Cilindros de 15 kilos para montacarga y Tanques fijos para montacarga y automotriz (diferentes capacidades).
- Otros: Envases para Gases Refrigerantes, Amoníaco, Mercaptano y otros de Baja presión.
- Tapones de seguridad para las válvulas de 10, 15 y 45 kilos.

Avda. Jorge Newbery 269 - CP 2252 - Gálvez - Prov. Santa Fe ARGENTINA
 Tel./Fax (54-3404) 482665 / 482937
 E-mail: cogas@cogas.com.ar - Web Site: www.cogas.com.ar



Taller de rehabilitación de garrafones y zeppling para gas licuado de propano

Un taller modelo

Desde Almafuerte... y en todo el centro del país... alta calidad de reparado y a menor costo.

El taller de UcoopGas es la opción más conveniente en el mercado tanto para privados como para cooperativas.

- / Retiro de válvulas / Limpieza interior / Despresurizado e inertizado / Prueba hidráulica / Control de roscas con calibre pasa no pasa / Granallado con granalla esférica S330 / Control visual exterior / Control de cuplas / Medición de espesores de chapa por ultrasonido / Pintura exterior en polvo termo contraíble, poliéster, elaborada con materia prima importada, horneada, color blanco de alto brillo, alta resistencia a la intemperie / Instalación de válvulas de seguridad nuevas con certificación UL / Reinstalación de válvulas de carga, de servicio, check look y niveles magnéticos reacondicionados en talleres competentes. Colocación de válvulas y niveles nuevos a pedido, con costo adicional / Toma de espesores de pintura por ultrasonido / Prueba de fugas a 7 kg/cm² / Habilitación por empresa auditora.

UCOOP GAS

Cooperativa de Cooperativas de Gas y Servicios Públicos y Vivienda Córdoba Ltda.
 Ruta 6 Km. 0,600 . Almafuerte . Córdoba
 03571- 501011 . ventas@ucoopgas..com.ar




EL 46,3% DE LAS VIVIENDAS DEL PAÍS USAN GARRAFAS O GRANEL.

Creció la cantidad de hogares que usan GLP envasado

El 46,3% de las viviendas del país consumen de glp envasado o a granel, en el país, según los datos finales del Censo 2022, que organizó el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec).

Esto quiere decir que un 8,7% más de viviendas que utilizan GLP, respecto al Censo del 2010, cuando la cantidad de viviendas que utilizaban garrafas o granel alcanzaba al 37,6% del total de viviendas.

Entre ambos censos, hay una diferencia de casi 4 millones nuevas de viviendas. Sobre esa porción, el gas envasado y la electricidad en el uso doméstico le sacaron una proporción importante al gas natural por red, que viene con una merma importante en adherencia.

Como lo dijimos en la edición número 97 de junio pasado, habrá que ver en dónde se concentran los nuevos usuarios. Todo indicaría que son en las grandes urbes como Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Mendoza.

De esta forma el uso del gas envasado en la Argentina tiene una alta penetración y su competencia directa comenzó a ser, desde hace poco tiempo, la electricidad antes que el gas natural por red.

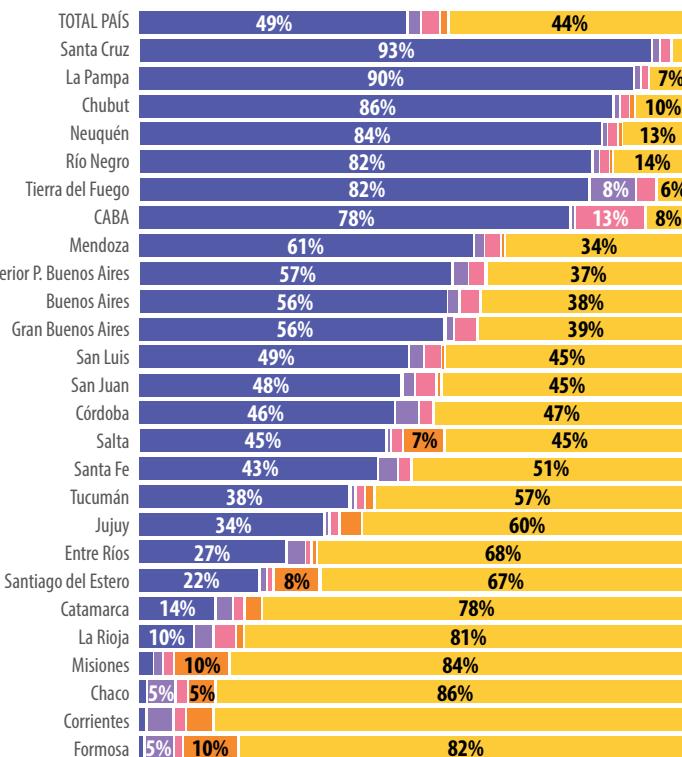
En este sentido cabe decir que la electricidad presenta un bajo costo de acceso, y tiene múltiples usos: cocinar, luz, calefaccionarse, refrigerarse, entre otros. Y el gran perdedor es el servicio de gas por red, que presenta hoy un alto costo de accesibilidad. Mientras que el uso de gas envasado observa rapidez en su instalación, como así también a un precio competitivo en el envase y el precio de recarga, debido a los subsidios entre cruzados que existe sobre el precio final de venta. Por este motivo, Argentina es uno de los países donde la garrafa tiene uno de los valores más bajos, en el concierto de las naciones de América latina.

Creció un 8,7% entre el Censo 2022 y el del 2010.

CENSO 2022 | Combustible para cocinar

Por Provincia y por tipo, en porcentaje

■ Gas de red ■ Gas en tubo o a granel (zeppelin) ■ Electricidad ■ Leña o carbón
■ Otro combustible ■ Gas en garrafa



Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022. Resultados definitivos.
* Antártida e Islas del Atlántico Sur.

PLANTA ROSARIO

GAS LICUADO DE PETRÓLEO

Argentino Butano

Peligro Explosivo

DISTRIBUCIÓN Y FRACCIONAMIENTO

www.hipergas.com

Hipergas de Italgas s.a.

27 Sucursales



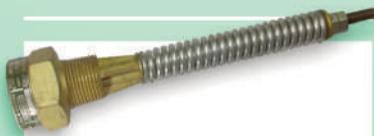
GLPA SIFER

www.sifergas.com.ar 

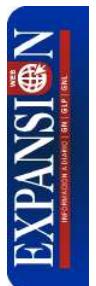
UNION SUD

**VÁLVULAS Y ACCESORIOS
DE INSTALACIONES
PARA GASES**

www.unionsud.com



Av. Rosales 1097 - 1101 | C.P. 1826 | Remedios de Escalada
Tel.: 4241-4887 | 4249-5560 | info@unionsud.com | Bs. As. | Argentina





CODIGAS

CAMARA DE OPERADORES Y DISTRIBUIDORES DE GAS LICUADO

UN BALANCE DE LO QUE SE HIZO Y LO QUE FALTA POR HACER.

Codigas: los primeros cinco años fieles a sus principios y propuestas



"Hemos demostrado que trabajando unidos y en conjunto podemos defender y agrandar un sector cuya verdadera esencia son el trabajo, la vocación y la inversión".

Conversamos con Ricardo Azar, presidente de la entidad, quien repasó el trabajo realizado desde el 2018.

Hace cinco años nació la Cámara de Operadores y Distribuidores de Gas Licuado (Codigas). Hoy con su primer lustro de vida, conversamos con el doctor Ricardo Azar, promotor de la entidad y actual presidente.

"Podría decir que estamos orgullosos de la representatividad que tiene la Codigas. Y, a su vez, nos sentimos conformes porque no nos corrimos de los valores y pensamientos que enarbolamos como propuestas desde el arranque", expresó.

Por otro lado, Azar destacó que "en un primer momento se la vio a la entidad como una amenaza a la representación del sector, pero con el correr del tiempo y la agudización de los problemas que todavía quejan a la Distribución, se pudo formar una sinergia con la Cámara de Distribuidores del Gas Licuado (Cadigas) que ha sido superadora en los resultados y en la buena convivencia de las dos entida-

des. Ese trabajo conjunto dejó atrás los pruritos y los preconceptos que existían previos a nuestra conformación".

Y agregó: "en todos estos años hemos demostrado que trabajando unidos y en conjunto podemos defender y agrandar un sector cuya verdadera esencia son el trabajo, la vocación y la inversión, que llevan adelante familias en favor de fortalecer sus empresas. Por eso, a algunos les puede parecer fuerte vernos aguerridos al momento de defender todos esos años de esfuerzo. Nadie quiere perder las empresas que se construyeron a partir de apostar a la inversión y el empleo".

El 16 de noviembre de 2018, la Codigas quedó formalmente constituida. Las ideas fundacionales fueron y son:

- Defender los intereses del sector
- Unir a la industria
- Combatir la clandestinidad

Por esto, para Azar, "todos estos años no

nos alejamos de la defensa de la Distribución, en el marco de la Ley 26.020 del GLP, que nos da el rol de prestadores de un servicio dentro de la industria".

Respecto a la idea de "unir a la industria", Azar explicó que "no logramos La Unión no pudimos avanzar en ese concepto, sin embargo, seguiremos insistiendo en el mismo porque cuando fuimos todos juntos a reclamar logramos mucho. Falta todavía construir la confianza suficiente para elaborar soluciones para toda la industria. Es necesario elaborar una idea mirando el futuro del sector y con el objetivo de que la industria pueda subsistir, crecer, recuperar márgenes para reinvertir y contrarrestar la obsolescencia inducida por las normas vigentes".

Y, a su vez, remarcó que "esa búsqueda de mayores márgenes es porque hoy ya estamos trabajando con móviles que tienen 13 años de antigüedad o debemos reparar y ampliar el parque de envases entre otros instrumentos que hacen a la prestación del servicio".

Respecto a la clandestinidad, un tema que golpea en el corazón de la Distribución, el presidente de la entidad puntualizó que "hoy tenemos una norma de seguridad que permite garantizar a la población, al "cuentapropismo" y a la industria de todo lo que requiere el negocio: seguridad y servicio".

"La Resolución N° 833 es muy buena y es importante que toda la industria la cobije la entienda y la aplique", manifestó.

Por otro lado, el presidente Azar precisó que el nuevo desafío es cómo encarar como sector la propuesta de desregulación que desea llevar adelante el gobierno del presidente Javier Milei. "Deberemos estar atentos a los tiempos y formas que le quieren dar a sus políticas", agregó.

Por último, el presidente de la entidad, agradeció a todos los socios que se unieron desde un primer momento, y los que vinieron después de andar un tiempo, porque confiaron en la Codigas como una entidad que apuesta a encontrar soluciones y aportar ideas, en beneficio del sector".



"Todos estos años no nos alejamos de la defensa de la Distribución, en el marco de la Ley 26.020 del GLP, que nos da el rol de prestadores de un servicio dentro de la industria".



Cerrito 1070, Piso 2º, Oficina 52, (1010) - Ciudad Autónoma de Buenos Aires

TE. 4811-4000 | administracion@codigas.org.ar

Los desafíos que vienen en el GLP

Un análisis del consumo interno, la exportación y el sector en general.

La industria del GLP que va de la producción hasta la distribución final, tiene nuevos desafíos por delante que avizoran un sector en movimiento.

Además del crecimiento vegetativo se puede decir que hay un vuelco a su consumo por la facilidad de acceso, pero también



Los desafíos que tiene el sector trazan una expectativa positiva para acompañar cambios que alienten un mayor crecimiento.

hay producción que invita a convertirse al país en un exportador regional y global.

La demanda

Los datos finales del Censo 2022 muestra el crecimiento del GLP envasado o a granel en las viviendas. Lo preciso es que el 46,3% de los hogares lo utilizan. Muy cerca del 48,4% de gas por red.

El dato es elocuente. Se cayó ese número redondo del 60-40, que circuló por décadas y que se traducía de la siguiente forma: 60% de uso de gas por red en viviendas, 40% restante con gas envasado.

Entonces vemos que además del crecimiento vegetativo, las nuevas viviendas incorporan el gas envasado y la electricidad, principalmente, como energías elegidas para cocinar, calefaccionarse o para calentar agua.

Por esto, no es extraño que el crecimiento de las toneladas vendidas de butano en el Programa Hogar con Garrafas alcance las 700.000 toneladas anuales.

Habrá que ver cómo se comporta la demanda de gas envasado ante el nuevo gobierno del presidente Javier Milei, que pretende eliminar los subsidios al precio de venta (a través del Programa Hogar), y reducir al máximo los beneficiarios de un subsidio por cilindro de gas.

Con la idea gubernamental de que los precios de venta del gas envasado sean libres, se verá si el consumo se mantendrá como hasta ahora. Incluso en los próximos años donde se vislumbra de una situación de estanflación.

BIGBANG GASES

Software especializado en la industria de Gases del Aire y Gas Licuado para la distribución e integración, junto con todos sus procesos, incluyendo seguimiento y control de cilindros.



¡Nuestra web!



Ventas@sei.com.ar

+54 11 5717-1264
+54 911 7732-7655

BIG BANG E-JAZZ



SIMPLIFICA EL CONTROL DE SUS ENVASES Y TANQUES A GRANEL

BIG BANG MOVILES



APP MOVIL PARA TRANSACCIONES PUERTA A PUERTA

BIG BANG GIS



SISTEMA PARA LOGISTICA Y SEGUIMIENTO SATELITAL

BIG BANG IVR



INTEGRACION TELEFONICA PARA EL SERVICIO DE VENTAS



La producción

El desarrollo de vaca muerta y los niveles de producción tanto de gas como de petróleo, ubican a la Argentina en una nueva situación de proveedor regional.

A la larga tradición de excedentes exportables que presentó el país desde hace tiempo, ahora se suma una producción consolidada a partir de los volúmenes de gas procesado.

Argentina se encamina a tener un excedente de un millón de toneladas anuales de GLP disponibles para exportación. Ahí tallan fuerte productoras como YPF y TGS.

Los mercados potenciales y de demanda serán: Chile, Brasil, Paraguay, entre otros. Y también en países mucho más alejados.

Los proveedores

Con este nivel de movimiento, los proveedores del GLP tienen trabajo para el abastecimiento.

En el último Congreso de la AIGLP, realizado en Río de Janeiro, Carlos Gonella, presidente de fábrica de tanques móviles y fijos, señaló que el futuro era promisorio, porque toda esa nueva producción de GLP, deberá ser transportada. Y, por consiguiente, se necesitarán tanques.

Por el lado del consumo interno, la demanda también requerirá envases. Hoy las producciones locales de garrafas alcanzan los 250.000 cilindros anuales, aproximadamente.

Conclusión

Como se ve, ni tan poco ni mucho. Expectativas positivas, pese a los vaivenes macroeconómicos. Cada jugador deberá aplicar lo mejor de sí mismo para sacar provecho de la situación, porque la competencia es feroz y nadie da ventaja.



Un nuevo paradigma: más producción y más exportación.

Ruta Nacional N° 7 Km. 105
San Andrés de Giles | B6720EHA
Pcia. Buenos Aires | Argentina
info@lidergas.com.ar
0800 666 54337

COMERCIALIZACIÓN DE GLP:
PROPANO A GRANEL Y ENVASADO

SEGURIDAD SERIEDAD CONFIANZA
COMPROMISO CALIDAD PROFESIONALISMO

ESPECIALISTAS EN EQUIPOS PARA LA INDUSTRIA DE PROCESOS

MHB BOMBAS

...ingeniería aplicada a la industria del GLP ... y todos los gases

Por qué... mejor un compresor CO

Tipo	Modelo	Capacidad (m³/h)
Tráiler portátil	COM-350	Hasta: 22 m³/h
Compresor estacionario	CO-750	Hasta: 55 m³/h
Compresor estacionario	CO-1250	Hasta: 105 m³/h

A la hora de elegir, elija experiencia y calidad

Los nuevos compresores MHB diseñados para el traspase y recuperación de vapores residuales, se diferencian entre otros en el mercado nacional e internacional por su versatilidad de montaje y su capacidad de desplazamiento.

SERVICIO DE REPOSICIÓN INMEDIATA

ESPECIALISTAS EN EQUIPOS PARA LA INDUSTRIA DE PROCESOS

MHB BOMBAS Martiniano Leguizamón 3331 - (1439) Ciudad de Buenos Aires, Argentina
Tel.: 54 11 4601-4368 / 4602-9036
e-mail: ingenieria@mhbombas.com.ar - mhbombas@speedy.com.ar
www.mhbombas.com.ar

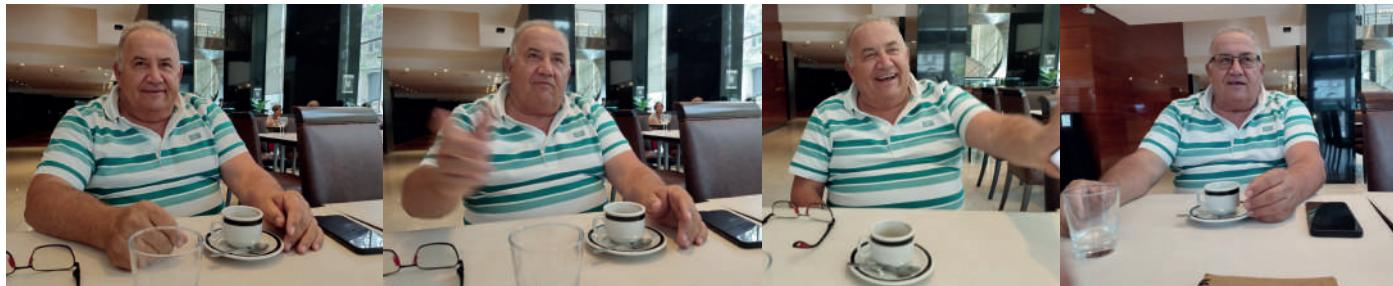
américa GLP.com

EXPANSION



HABLÓ DE LOS PRECIOS Y CÓMO SERÍA EL CONSUMO EN UN MERCADO LIBRE.

“Estoy a favor de la liberalización del sector”



"El gas envasado es un artículo de primera necesidad. Frente a un precio libre, creo, que golpea el bolsillo el primer día, pero después recupera y creo que no afectará tanto la demanda como lo hizo la falta de temperaturas frías en el invierno pasado".

Conversamos con Pedro Renda, presidente de Hipergas, sobre el mercado, las nuevas autoridades y lo que requiere el sector.

Desde que en diciembre de 1979 decidió vender las primeras garrafas, nunca más se bajó del negocio del gas envasado. Pedro Renda es hoy presidente de Hipergas, una compañía que envasa y distribuye garrafas y propano a granel en 20 provincias, y, además, posee la principal productora de propelentes del país: Italgas, que es habitual exportadora a Brasil.

"Cómo veo al sector, me preguntas. Bueno, faltó de inversiones. Porque hoy los precios

están deprimidos y se suman a la depresión que le impone el Estado a partir del programa oficial. Entonces, sin márgenes las inversiones se retrasan", dice este rosarino, hincha de Newell's, y que en los últimos tiempos dejó la gestión diaria del Grupo, en manos de su hijo Luciano.

Y agregó sobre el mercado y la demanda: "creció el volumen porque acompañó también el incremento el consumo a nivel país. Y esto se debe en gran parte a la garrafa subsidiada. De todas formas, se radicó la cultura de la leña y creo que eso ya no vuelve más".

Y en éste sentido señala que "nuestra competencia es la electricidad, porque al igual que la garrafa, es una energía que llega de manera mucho más rápida respecto al gas natural que necesita toda una infraestructura previa para poder abastecer".

Respecto a los nuevos aires y políticas para el sector, que trae el gobierno de Javier Milei, como ser la posibilidad de los precios liberados por afuera del Programa Hogar

con Garrafas, Renda estima lo siguiente: "estoy a favor de esta liberalización del sector. Puede ser que disminuyan las ventas, pero creo que a veces caen más por las altas temperaturas en los inviernos que por caída del poder adquisitivo. Por ejemplo, este invierno tuvo temperaturas de cinco grados mayor, en promedio, que al del año pasado. El gas envasado es un artículo de primera necesidad, y con un precio alto golpea el primer día, pero después recupera y creo que no afectará tanto la demanda".

Café de por medio, en la comodidad de un moderno hotel, Renda deja entrever su historia empresaria en fechas precisas. Por ejemplo, en 1982 tuvo su primer depósito. En 1996 se convirtió en fraccionador con otros colegas y recién en 1998 tuvo su primera planta de fraccionado propia en Rosario. Y en 2011, inauguró la planta de propelentes en Las Heras, provincia de Buenos Aires. En 2019, adquirió la totalidad de 100% del paquete accionario de Shell Gas. Hacemos un alto a su historia, y le

Calle 102 N°921 - Mercedes (6600) - Buenos Aires
Tel: 02324-430651



NEFERGAS S.R.L
VALVULAS PARA ENVASES DE GLP

nefergas6600@hotmail.com

consultamos sobre lo que espera de las nuevas autoridades en la Secretaría de Energía. "Que trabajen para profesionalizar al sector. Les diría que no pesquen en la pecera, que no solo controlen a los depósitos y a las fraccionadoras habilitadas, sino que trabajen para ordenar a los que no cumplen con las normas; que se enfoquen en lograr la trazabilidad del envase, o en cuidar las inversiones y que impida el bastardeo en las válvulas de los envases", enumera.

En un mercado de 700.000 toneladas anuales de comercialización de butano envasado, Renda precisa que habría que mejorar el parque de envases e ir a una mejora en el tipo de cilindro, como son las de PVC y carbono, por ejemplo. "La liberalización del sector, en este sentido, servirá para esto. Porque podremos adquirir ese tipo de garrafas y el mercado las podrá pagar", asiente.

Si bien no va todos los días a las oficinas centrales de la calle Laprida, en pleno Rosario, Pedro no deja de estar al tanto de lo que sucede en la empresa que administra 11 plantas de fraccionado, 700 chapa patentes de vehículos (entre camiones, camionetas y equipos cisternas, principalmente) y 700 empleados directos.

La tarde es gris en ese 13 de diciembre, Día de los Petróleo y el Gas, cuando se hace la nota. Los nubarrones están presentes a la vera del Río Paraná. Renda dice que, desde los ventanales de su balcón y que dan al río, los camalotes son incesantes por las lluvias que hubo aguas arriba. Ahora habla de las inversiones en la fraccionadora, pero dice que no hace falta ponerla en esta edición. Juega al enigma.

Sin embargo, no deja de mencionar el funcionamiento de la planta de propelentes. "En 2017 hicimos una planta nueva para abastecer al mercado de la Argentina, principalmente a las firmas Johnson y Unilever. A partir de allí, encaramos la provisión, a través de la exportación, a los fabricantes del Brasil", dice y explica: "para esto mejoramos la calidad de producto ofrecido y duplicamos la producción, a partir de incorporar nuevas torres de proceso. También, repavimentamos la planta, colocamos más bocas de despacho y más tanques de almacenamiento de producto. La transformamos en su globalidad".

"El éxito de poder ingresar al mercado de Brasil es porque tenemos y ofrecemos un producto con trazabilidad, de calidad pareja e inalterable, además de una producción en escala", fundamenta.

La tarde se va. Rosario sigue con el ritmo incesante de una ciudad que parece una capital de provincia, pero que no lo es. Ahora le reclama su presencia su esposa, Graciela. Y va dándole final a la charla, y deja una frase para entender el presente de la fraccionadora: "nosotros no dejamos nunca de invertir en la empresa para seguir creciendo".

SARTINI GAS

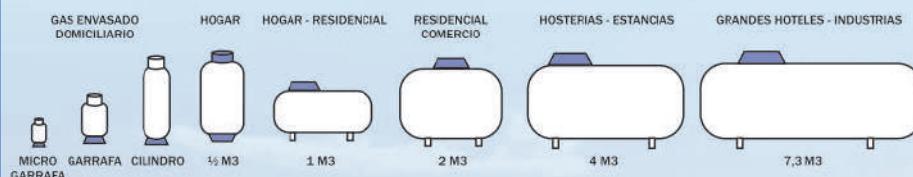


PRIMER PLANTA DE GLP EN TIERRA DEL FUEGO



**"Estamos donde
usted nos necesita"**

PRODUCTOS DE SARTINI GAS S.R.L.



www.sartinigas.com

PLANTA FRACCIONADORA | Héroes de Malvinas 4790 - Tel.: 02901-422666

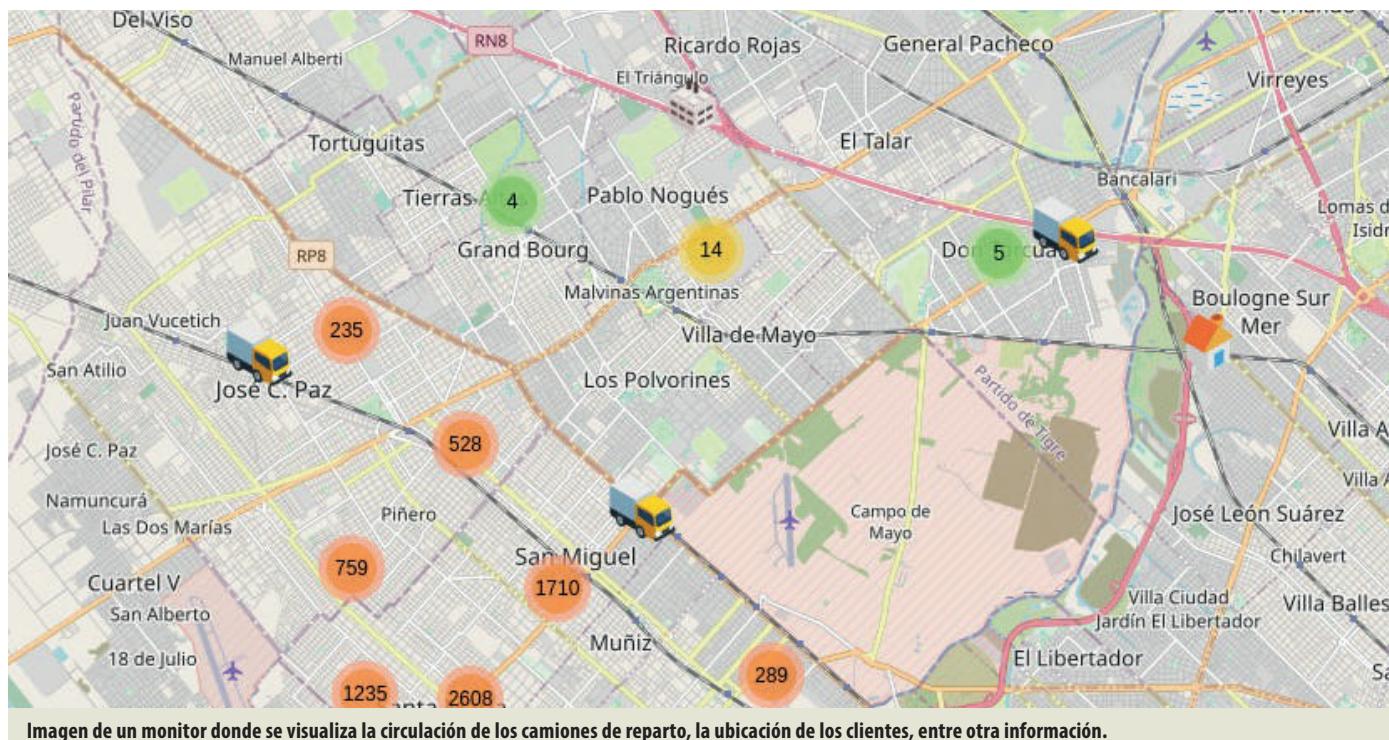
OFICINA | Héroes de Malvinas 4620 - Tel.: 02901-422498

info@sartinigas.com | administracion@sartinigas.com



CONVERSAMOS CON ALDO PALADINI, Y SU CONTINUIDAD: NAHUEL Y LUCÍA PALADINI.

SEI sumará conceptos de Inteligencia Artificial (IA) y nuevas herramientas a su versión de atención al cliente



Se encuentra en producción una nueva herramienta de logística y distribución basada en la experiencia recolectada del sistema BigBang e-Jazz; Orange, próximo a presentarse en clientes situados en Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay.

SEI, fundada en 1986, probablemente sea una de las empresas con mayor trayectoria de Argentina en el desarrollo de software para la gestión y distribución de gases industriales y gas licuado de petróleo (GLP) envasado.

Recientemente ha comenzado con la producción de Orange, sumando herramientas de geo data y geo referenciamiento en toda la cadena de atención al cliente y puntos de venta, similares a las que aplican Mercadoenvíos, Google Maps, Uber y Waze, entre otras. La visualización en tiempo real, toma de pedidos, control de logística, facturación y control de stock (tanto en planta como en distribución); con este nuevo módulo, le permitirán a la envasadora y/o distribuidora un flujo de trabajo más ágil y eficiente. Además, trabajamos con el concepto de turnkey contract, donde el consumidor tiene cierto control sobre la forma que va tomando la herramienta a medida que crece, permitiendo mayor control y seguimiento.

"Aquellos que aún no sean parte de la cartera de clientes de SEI y estén interesados en adquirir Orange, tendrán la posibilidad de obtenerlo de manera independiente al sistema ERP BigBang e-Jazz. En cambio, quienes ya cuenten con dicho sistema,

podrán integrar Orange in a seamlessly way, es decir, sin ningún tipo de configuración o parametrización extra". Explicó Aldo Paladini, fundador y presidente de la empresa.

Esta nueva versión tiene como objetivo lograr un sistema más intuitivo y visual, gestionar la logística en un mapa pudiendo observar en tiempo real la calle, los tiempos de entrega, cuál es el stock dentro del vehículo y también si es posible añadir un nuevo pedido que no estaba previsto.

Además, produce estadísticas de lo mencionado para la futura toma de decisiones.

BigBang e-Jazz contempla actualmente entre seis mil y diez mil operaciones diarias online, y aproximadamente cuatrocientas mil facturas mensuales, soporte consolidado tras varios años de trabajo operando en distintas empresas de latinoamérica.

"Decidimos nutrirnos de innovaciones tecnológicas, en búsqueda de enfocarnos nuevamente en lo más importante, la efectividad y la simplicidad." Concluyó Nahuel Paladini, socio y project manager.



Celebramos las primeras 100 ediciones de Revista Expansión,
que reflejan la dinámica de todo el sector!

Transportes Adamo
Gral. Pedro Díaz 2686 - (CP 1686)
Hurlingham - Provincia de Buenos Aires

TÜVRheinland
CERTIFICADO

Sistema de Gestión
ISO 9001:2015
ISO 39001:2012
www.tuv.com
ID 9105046319

www.transportesadamo.com - rrhh@transportesadamo.com

EN SAN JUAN, YA COMPITE CON EL GNC.



GLPA, una buena noticia en estos quince años

En 2007 se abrió la primera estación, y la región del NEA hizo punta en la utilización como alternativa a las naftas.

En el 2003 la Resolución N° 131 de la Secretaría de la Nación daba las condiciones para la apertura y el desarrollo del negocio del GLP Automotor (GLPA). A lo largo de estas primeras cien ediciones de la revista Expansión, se vio crecer al sector de manera pujante, y un caso de éxito de ese concepto que circula en la industria que es diversificar el uso del GLP por afuera de garrafas o tanques a granel.

Cuatro años después de la Resolución, se abría la primera estación de servicio en Resistencia, Chaco. Hoy el panorama dice que hay seis estaciones de despacho de GLPA y más de 6500 vehículos convertidos.

El sector

Con subas y bajas, el sector no dejó de crecer. La empresa líder es Sifer Gas que cuenta con cinco estaciones de despacho de GLPA, de las cuales cuatro son propias y una abierta bajo el sistema de franquicia en la provincia de San Juan. A su vez Sifer Gas provee a través de sus talleres de conversión, los equipos de última generación que son importados.

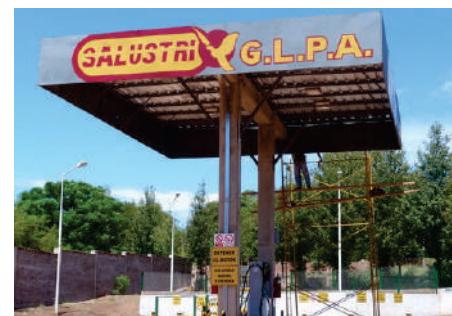
La otra empresa que está en el negocio, es Salustri qué tiene la estación de despacho de GLPA en Misiones.

De esta forma la región del NEA, Corrientes, Chaco, Misiones y Formosa tienen un aceitado circuito de abastecimiento.

El desafío que se tiene para adelante es cómo el GLPA se afianza no solo en los lugares donde el gas natural, y por consiguiente el GNC, no tiene presencia, sino dónde compite con naftas y GNC y puede seguir creciendo por sus ventajas de autonomía, tecnología y precio.

En el mundo

El GLPA es el combustible alternativo a las naftas que más se usa en el mundo: 27 millones de vehículos convertidos, los



El GLPA, una alternativa que creció y ya compite con el GNC en la provincia de San Juan.

cuales se abastecen a través de 67.000 estaciones de servicio.

En América latina, los autos propulsados a GLP lo incorporaron mayoritariamente los taxis y la flota de vehículos ligeros o carga, siendo los países con mayor conversión Perú y México.

Según un estudio del Banco Mundial, el 83% del GLPA se consume en países deficitarios en GLP, pues resulta más conveniente importar y consumir GLP que gasolina o diésel por sus costos de importación.



Ver el desarrollo | POR EL INGENIERO NORBERTO OSSO.

En mi paso por la Dirección Nacional de GLP, dependiente de la Secretaría de Energía, me recomendaron la organización y la creación de una normativa técnica y administrativa que permitiera el uso del GLP en autónomotores. Fue un desafío porque nuestro país estaba prohibido su uso. Una vez realizado el proyecto, la resolución y el decreto, se permitió la habilitación para su uso, con alcance nacional. Esto se logró después de superar los paradigmas de los detractores y del desconocimientos en general. El GLPA se logró imponer como combus-

tible alternativo en las provincias del NEA, y también con la instalación de una estación dual en la provincia de San Juan. Hay que resaltar que en el país se aplica la misma tecnología que en cualquier nación del mundo.

Sí bien no creció a nivel, el GLPA tiene un crecimiento positivo. Esto es un desafío competitivo a futuro. Es por ello, y es mi opinión, en los próximos años y teniendo en cuenta la mayor producción de GLP, debido a la actividad hidrocarburífera en Vaca Muerta, sería positivo favorecer el uso del GLP, implementando corredores viales con estaciones de servicios y los centros de

conversión en todo el país.

De esta forma se tendrá acceso a un carburante disponible y amigable con el medio ambiente, consolidando con ello la inclusión del GLP dentro de la matriz energética.

Reforzando este concepto, debemos recordar, como fortaleza, la practicidad de almacenaje y transporte que tiene el GLP, pues no necesita de gasoducto desde los centros de producción a las estaciones de recarga. Y desde la óptica del usuario, la autonomía de recarga versus distancia transitada por el vehículo convertido.

ALMAGAS SRL

NUEVA UNIDAD
NEGOCIOS

ALQUILER DE
**TANQUES
MOVILES**



BEDOYA 7149 Y SAN ROQUE (1765)
ISIDRO CASANOVA, BUENOS AIRES

11 4626 2793 / 2492
LÍNEAS ROTATIVAS

INFO@ALMAGAS.COM.AR
WWW.ALMAGAS.COM.AR

**TECNOLOGÍAS
PARA INDUSTRIAS
EN DESARROLLO**



*Nuevo Tanque Semirremolque para GLP
Modelo 67 m³*

- **TANQUES FIJOS Y MÓVILES PARA GAS**
- **EQUIPOS PETROLEROS**
- **CALDERAS HUMOTUBULARES Y ACUOTUBULARES**
- **EQUIPOS ESPECIALES**

DISEÑO - FABRICACIÓN - MONTAJE

Administración Central y Planta Fabril

Amado Aufranc 59 – (3080) – Esperanza – Santa Fe – República Argentina

Tel.: 00 54 03496 420632 (rotativas) 422184 - Fax: 00 54 3496 421557- 422185 - E-mail: gonventas@lito-gonella.com.ar

Oficina Comercial en Buenos Aires

Montevideo 373 P.1 – (C1019ABG) - Capital Federal – Buenos Aires – República Argentina

Tel: 00 54 11 4374-5939 (rotativas) - E-mail: ventas@sagonella.com.ar