



Contenido

2 El Legado de Roberto Rocca (1922-2003)

Poseidón: un Proyecto en lo más Austral del Mundo

3 Avances Concretos en el Desarrollo de PyMEs

Respuestas Pedagógicas a Medida

4 Tres Años en Común Acuerdo

Ilustres Visitantes

5 Trueque de Experiencias

Tenaris en Breve

6 Debut en Canadá de la Varilla Hueca de TenarisSiderca

7 Indicadores

Tenaris en Breve

8 Nuevos Centros de Eje para Acoplados

Contactos de TenarisSiderca en la Argentina

Poseidón: un Proyecto en lo más Austral del Mundo

TenarisSiderca entregó 900 toneladas de tubos OCTG y 16.000 metros de tubos de conducción para el austral proyecto Poseidón en el Estrecho de Magallanes. Diseño de pozo, servicios de logística, inspección y manejo de stocks, completaron el paquete para la UTE formada por Sipetrol Argentina S.A e YPF S.A.

Con un paquete de 900 toneladas de OCTG y 16.000 metros de line pipes revestidos, se concretó la provisión completa de productos y servicios para la plataforma Poseidón posicionada en el Bloque CAM-2A Sur del Estrecho de Magallanes.

Sipetrol Argentina, filial argentina de la estatal chilena Enap, operadora de la UTE, encomendó a TenarisSiderca la provisión del OCTG necesario para las perforaciones que se llevan a cabo en la citada plataforma, así como *line pipes* de 10 pulgadas para construir un colector submarino de 13.500 metros de longitud que –junto a la sección terrestre del colector– transportará la producción de petróleo, gas y agua por una sola línea hacia la Isla Grande de Tierra del Fuego. Los *line pipes* del colector submarino recibieron un revestimiento especial compuesto de tres capas, que cumplen funciones de anticorrosión, aislamiento térmico y peso para sumergirse.

Continúa en página 2

La plataforma Poseidón se ubica en el Bloque CAM-2A Sur en aguas argentinas del Atlántico Sur. Construida por profesionales chilenos en el Astillero Laredo, posee una cubierta de 315 toneladas de peso.



El Legado de Roberto Rocca (1922-2003)



Es difícil pretender describir a **Roberto Rocca** y su legado en pocas palabras. ¿De cuál Roberto Rocca hablar? ¿Del líder empresario que bregó incansablemente por la definición e implementación de un modelo de desarrollo industrial para la Argentina? ¿Del “ingeniero por pasión y por tradición”, como gustaba definirse, que valoraba a los colaboradores con anhelos de acción? ¿Del conocedor de la problemática PyME y defensor de su rol proactivo en la industrialización nacional? ¿Del impulsor del desarrollo equitativo de la comunidad, integrada a la empresa? ¿O del visionario y promotor de la expansión de Siderca de los años ‘80 que posibilitó una estrategia exportadora sustentable y la base desde la cual se gestó la actual Tenaris? Todo esto era Roberto Rocca, y mucho más. Un hombre cálido, íntegro y de noble espíritu.

Continúa en página 2

El Legado de Roberto Rocca (1922-2003)

Continúa de página 1

Sin duda, su legado está a la vista. Un Grupo Techint, con fuerte base argentina, y con un claro proyecto de desarrollo y continuidad en el incierto y desafiante mundo actual. Una operación industrial como TenarisSiderca, con su comunidad circundante de Campana y Zárate, que se presenta como un testimonio vivo de esa Argentina productiva que él anhelaba, con una sólida base manufacturera y tecnológica que apuesta a ser un líder mundial en lo que hace. Una empresa que exporta y compite globalmente con productos argentinos de alto valor agregado; que busca integrar y transferir conocimientos a la comunidad en la que opera, teniendo lazos de asociatividad con sus PyMEs clientes y proveedoras; con gente determinada a lograr los objetivos propuestos. Una empresa con un rumbo definido, que busca presentar una propuesta diferenciada de productos tubulares y servicios asociados.

Guillermo Noriega
Director General
de TenarisSiderca

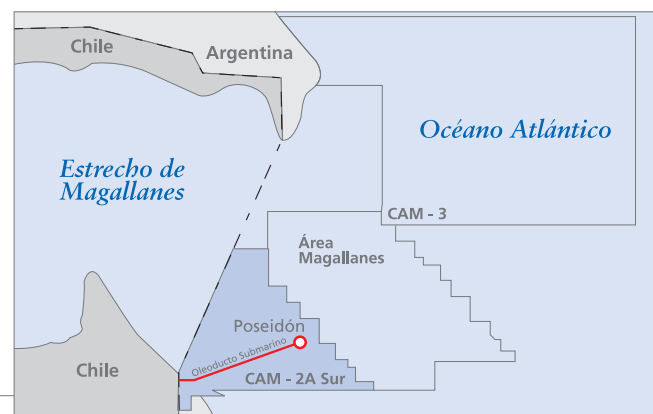
Poseidón: un Proyecto en lo más Austral del Mundo



Continúa de página 1

Para los tubos entregados en Poseidón, se hicieron ensayos largos y complejos. El sistema de aseguramiento de calidad obliga a calificar antes y después del proceso. Se realizan ensayos por cada revestimiento y todo queda documentado según ISO 9002 de acuerdo con los procedimientos de Soco-Ril, empresa encargada de este tratamiento.

TenarisSiderca supervisó todo el proceso. “Nosotros garantizamos la calidad de los tubos desde la materia prima hasta el producto final entregado al cliente, el cual en este caso incluye múltiples servicios asociados”, aseguró **Francisco Torracco**, Gerente de Ventas de TenarisSiderca. La provisión también incluyó productos especiales como aceros y conexiones propietarias, tubos ranurados y ánodos de sacrificio. Estos últimos son anillos de un metal más propenso de



ser corrosible que el acero. “Es un producto atípico en la Argentina y forma parte de la propuesta integral de servicio de TenarisSiderca, que cubre desde el asesoramiento en la etapa de proyecto, diseño, selección de materiales, producción, logística y seguimiento posventa *on-site*”, comentó Torracco.

Diseño de pozos

Para el diseño de los pozos, primero se evaluó la posibilidad de usar conexiones API para el casing liner 7 y el 4 1/2 pulgadas. “La trayectoria del pozo presentaba valores de curvatura importantes. Además, se tomó en cuenta la presencia de posibles cargas dinámicas como reciprocado, frenos bruscos, rotación, golpes en salientes”, explicó **Fabián Benedetto**, Ingeniero de Diseño de Pozos de TenarisSiderca. Dadas estas características, las conexiones API no proporcionaban la performance requerida. También se evaluaron cargas térmicas y de pandeo conjuntamente con el peso propio de la tubería. “Para proveer mayor integridad al pozo, se sugirió el uso de la unión Tenaris MS XT/XC: una conexión diseñada para aplicaciones de alta demanda de torque y compresión”, concluyó Benedetto.

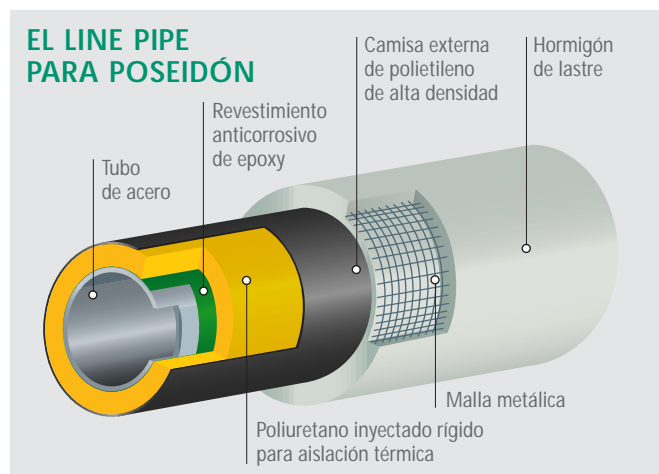
Rubén Diego, responsable de la oficina de TenarisSiderca

en Río Gallegos, explicó: “Nosotros nos encargamos de la inspección y el manejo de los materiales hasta que son enviados a la plataforma. Nuestra experiencia y conocimiento de los más eficientes procesos asegura que los materiales llegan a la plataforma con los mismos estándares de calidad que son utilizados en la planta, garantizando la mayor eficiencia de nuestros productos. También hicimos provisión de accesorios de cementación, como zapatos y collares flotadores, centralizadores rígidos y aros de tope”.

Raúl Dubié, Gerente de Sipetrol en Río Gallegos, comentó que “la asistencia de TenarisSiderca en la cadena de abastecimiento fue clave para obtener resultados eficientes en la performance de los productos y en la asistencia del proyecto.”

Por su parte, **Adrián Berni**, Especialista de Logística de Sipetrol Argentina S.A. comentó: “Necesitábamos el asesoramiento técnico y los conocimientos de TenarisSiderca para poder cumplir con éxito el desafío de realizar eficazmente la provisión *offshore* de tubos y materiales a M10. La presencia de TenarisSiderca en Río Gallegos, nos brindó la seguridad que necesitábamos para realizar este aprovisionamiento”.

EL LINE PIPE PARA POSEIDÓN



Avances Concretos en el Desarrollo de PyMEs

TenarisSiderca está apoyando al *cluster* de empresas de servicios petroleros GAPP. Además, Techint incorporó un funcionario de enlace de la Cancillería argentina a su Gerencia PyME.

El programa para promover el desarrollo de proveedores y clientes PyMEs de Techint acelera su marcha. En junio, TenarisSiderca se comprometió a apoyar al Grupo Argentino de Empresas de Productos Petroleros (GAPP), un *cluster* o racimo de empresas de 21 proveedores de accesorios y servicios petroleros formado bajo el paraguas de la Cancillería argentina, con una facturación anual conjunta de 185 millones de dólares anuales, buscando incrementar su volumen de exportaciones, actualmente de 23 millones de dólares anuales. Y ya hay acciones concretas.

TenarisSiderca trasladó sus tarifas de fletes a integrantes del GAPP que exportaron a la India cañones de uso petrolero, que utilizan tubos sin costura para su fabricación. Además, se gestionaron para estas PyMEs reuniones con clientes y *traders* rusos en la reciente Exposición Internacional de Petróleo y Gas de Moscú. En los primeros días de julio, se presentó la experiencia Tenaris en la megaexposición OTC *Offshore Technology Conference* de Houston, en la que Tenaris participa hace ya varios años, para que el GAPP analice la viabilidad de intervenir en la mayor exposición petrolera del mundo.

Por otra parte, Techint incorporó al Ministro **Jorge Osella**, proveniente de la representación diplomática argentina en Washing-

ton, a la Gerencia PyME creada para implementar el programa de desarrollo vigente. Será un nexo con las 125 embajadas argentinas en el exterior por un lapso de un año, en el marco del Programa de Apoyo al Comercio Exterior suscripto por la Organización Techint, entre otras empresas, con la Cancillería.

Con la Maquinaria Agrícola

La Organización Techint, a través de un convenio con el BID y la UIA, contrató a dos consultores en México y España para que asistan a sus PyMEs vinculadas en la captación de oportunidades comerciales en estos países. Para fin de año se prevén misiones comerciales. Al momento, estos consultores están enfocando sus esfuerzos en el sector de las PyMEs de maquinaria agrícola, a las cuales TenarisSiderca provee tubos estructurales. Además, en junio pasado se auspició el primer Club de Negocios del sector en Las Parejas, Santa Fe, que permitió conocer las necesidades de la maquinaria agrícola en nuevos productos.

Respuestas Pedagógicas a Medida

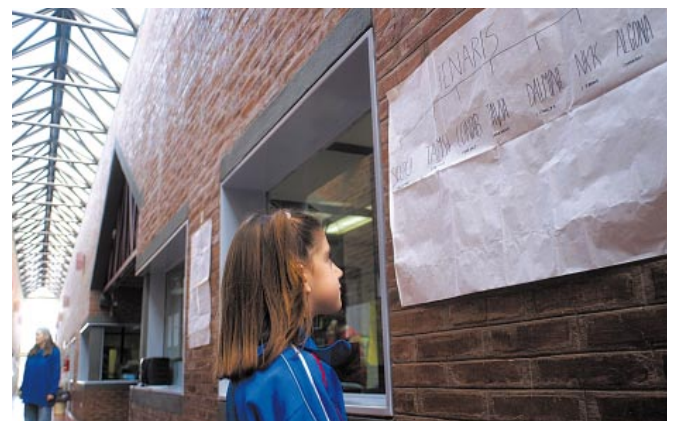
TenarisSiderca sigue auspiciando el programa “Red de Escuelas”, asistido técnicamente por la Oficina Internacional de Educación de la UNESCO. Su objetivo es facilitar y fomentar el intercambio de conocimientos entre los docentes de 32 establecimientos de la rama EGB de Campana.

Por tercer año consecutivo, TenarisSiderca colabora con el programa “Red de Escuelas” de Campana, que articula diferentes líneas de trabajo elaboradas por grupos de docentes, directivos y referentes de la rama de la Educación General Básica (EGB) de esa ciudad, donde la empresa tiene su centro productivo.

Cristina Espinosa, Inspectora de la rama EGB en Campana, explica: “Este programa facilita lugares y tiempos de encuentro entre docentes de diferentes escuelas. Promueve

además el intercambio y debate de conocimientos, y la posibilidad de sumar el apoyo técnico de especialistas para generar contenidos específicos alineados a la realidad de Campana. En definitiva, esto enriquece la labor cotidiana en el aula”.

A partir de los lineamientos trazados por la Comisión de Educación del Plan de Desarrollo Estratégico de Campana, el programa “Red de Escuelas” cuenta con el asesoramiento de la Dirección General de Escuelas de la



Provincia de Buenos Aires, la Oficina Internacional de Educación de la UNESCO, UTN Regional Delta, y la ONG local Organización para el Desarrollo Sostenible (ODS); y el apoyo económico de TenarisSiderca, Esso SAPA y la Municipalidad de Campana.



Tres Años en Común Acuerdo

El acuerdo entre la empresa de ingeniería A-Evangelista y TenarisSiderca cumple su tercer aniversario. Se diseñó una modalidad de aprovisionamiento con entregas justo a tiempo y mantenimiento de stocks propios, que funcionó exitosamente hasta en los proyectos más complejos.

¿Qué necesita una empresa dedicada a la ingeniería para tener éxito en su gestión? Entre otros atributos, contar con proveedores previsible y confiables, de forma tal de tener todas las variables posibles bajo control, para poder cotizar acertadamente con tiempos siempre escasos.

De aquí deriva el valor del acuerdo de provisión de tubería que mantiene desde hace tres años TenarisSiderca con la compañía de ingeniería y construcciones A-Evangelista.

Fernando Frugoli, desde el Departamento de Tubos y Perfiles de TenarisSiderca,

aporta su visión como vendedor: "En algún momento decidimos junto a A-Evangelista que el volumen de nuestra provisión justificaba diseñar algún esquema o modalidad de trabajo que agilizará los tiempos de respuesta. Entonces establecimos pautas y condiciones para la futura provisión, basados en el mantenimiento de nuestro stock, entrega *just in time* en sus talleres de Ezeiza y un mecanismo de comunicación eficaz".

El veredicto de A-Evangelista

Desde el punto de vista del comprador, **Fabián Rivas**,

Gerente de Compras de A-Evangelista, agrega: "El año pasado, cuando manejamos por lo menos dos proyectos muy exigentes, el sistema podría haber entrado en crisis. Sin embargo, todo anduvo según lo prometido".

El acuerdo entre A-Evangelista ya cumplió tres años y es un buen caso testigo de este tipo de formatos comerciales, ya que es el más amplio que maneja el Departamento de Proyectos de Tubos y Perfiles en cuanto a la gama de tubos comprometida y los servicios asociados. **Marcelo González Pondal**, Gerente de Ventas, recuerda: "Empezando por diá-



▲ **Marcelo González Pondal**, Gerente de Ventas de Proyectos: "Tenemos todo lo necesario para abastecer un proyecto complejo, minimizando la carga administrativa y asegurando la ejecución del trabajo."

metros de 1/2", tenemos toda la gama de tubos en stock hasta 24", con o sin costura, en diferentes grados de acero y con diferentes opciones de protección externa, además de los servicios asociados".

Ilustres Visitantes

Instantáneas de la vida de TenarisSiderca: el 4 de junio, el Gobernador de la provincia de Buenos Aires, **Felipe Solá**, visitó la planta de Campana. La visita incluyó una recorrida por el Laminador Continuo 2.

Entusiasmado con el programa de inversiones de 32 millones de dólares para el corriente año, Solá dijo a la prensa: "TenarisSiderca es un ejemplo del capital puesto al servicio de la producción y el crecimiento".



▲ El Gobernador Felipe Solá se mostró "impresionado por la magnitud y la tecnología" de la planta, y destacó que "está trabajando al 100% de su capacidad". El Director General de TenarisSiderca, Guillermo Noriega, explicó el proceso de laminación continua.

El 12 de julio hizo lo propio el señor **Li Changchun**, principal miembro del Comité Central del Partido Comunista de China, junto a una importante delegación.

Dos meses atrás recibimos a **Rick Cohagan**, CEO de Chevron-Texaco Argentina, en el marco del acuerdo de aprovisionamiento global por el que Tenaris gestiona la cadena de abastecimiento tubular en las operaciones de exploración y producción de la petrolera global, en determinadas zonas geográficas.



▲ Li Changchun recorrió las instalaciones de TenarisSiderca. China es desde los '70 un mercado relevante para las exportaciones argentinas de tubos de alto valor agregado y servicios, hoy del orden de los US\$ 50 millones anuales.

Trueque de Experiencias

Para fin de año, serán diez los seminarios y talleres que TenarisSiderca habrá brindado a sus clientes. Además de la capacitación, se trata de espacios de intercambio de conocimientos. La agenda continúa ahora en Campana, Neuquén y Río Gallegos.

Finalizado el primer semestre del 2003, son siete los seminarios y talleres que TenarisSiderca brindó en su planta de Campana y en sus centros de servicios regionales de Neuquén, Rincón de los Sauces y Comodoro Rivadavia, tanto para sus clientes petroleros como para los del área de proyectos de ingeniería. ¿Algunas de las temáticas? Diseño de Tubulares, Corrosión, Nuevos Productos, y Servicios Asociados.

La agenda prevista para el resto del año se completa con un seminario técnico a realizarse durante septiembre en Campana; un seminario sobre Productos y Servicios en Neuquén el mes siguiente; cerrando en noviembre, con otro similar que tendrá lugar en la sede del IAPG de Río Gallegos.

Con Repsol YPF

Los clientes de TenarisSiderca valoran estos seminarios por la información que se les brinda, pero también por el ámbito de intercambio de experiencias que se genera entre profesionales de diferentes empresas.

Uno de los casos testigo fue el de Leonardo Denita, de Repsol YPF. Le tocó presentar ante pares del mundo del petróleo el estudio de corrosión que Repsol YPF realiza en forma conjunta con TenarisSiderca en el Distrito I de Las Heras, provincia de Santa Cruz, que compromete unos 540 pozos en producción, 420.000 metros de tubería de conducción a batería y 65.000 metros de oleoductos. Luego de un año de trabajo, hoy el equipo liderado por Ricardo Artola, Jefe de Distrito de Repsol YPF, cuenta con una herramienta que permite gestionar su problemática, dirigida a asegurar la integridad de los materiales en el yacimiento.



▲ Leonardo Denita, de Repsol YPF, presentando en Campana el estudio de corrosión del Distrito I de Las Heras, realizado junto a TenarisSiderca.

Tenaris en Breve

Tenaris, el nuevo nombre de las conexiones Antares® y NKK



TenarisSiderca y TenarisConnections, subsidiaria de Tenaris S.A., anunciaron su decisión de rebautizar bajo el nombre Tenaris a sus conexiones *premium* Antares® y NKK. La necesidad de implementar un cambio en el nombre nació en respuesta a la consolidación de Tenaris como fuente de tecnología de conexiones *premium* y en su condición de principal proveedor de conexiones *premium* para el mercado petrolero OCTG (*Oil Country Tubular Goods*). Asimismo, Tenaris continuará ofreciendo las conexiones Atlas Bradford®, bajo el nombre Atlas Bradford®.

Nueva Oficina en El Cairo



Tenaris abrió una nueva oficina en El Cairo, Egipto. Hesham Rheda, Gerente de Tenaris en Egipto, explicó que “el territorio sobre el cual la oficina de El Cairo va a operar cuenta con un gran potencial. La región del Norte de África se puede dividir básicamente en seis países activos: Egipto, Libia, Siria, Algeria, Túnez y Sudán. Se decidió abrir la oficina de África del Norte en respuesta al creciente potencial de muchos de estos países. El principal objetivo de Tenaris en la región es el de buscar nuevos clientes y ampliar los servicios que actualmente proveemos a los clientes con los cuales ya contamos en la región”.

Debut en Canadá de la Varilla Hueca de TenarisSiderca

Varillas de bombeo huecas *made in Argentina* fueron instaladas en un yacimiento de Petrovera en Canadá. Fueron diseñadas para la producción de pozos con bombeo de cavidad progresiva.

La varilla de bombeo hueca es un producto *premium*, diseñado por Tenaris en la Argentina, en su Centro de Investigación Industrial de Campana, y producido en sus plantas de Campana y San Luis. Esta unión fue específicamente diseñada para transmitir esfuerzos de torque, orientada a la producción de pozos con bombeo de cavidad progresiva (PCP Rods).

Las varillas huecas hicieron su debut en el mercado argentino en el yacimiento Diadema de CAPSA en 1999. En diciembre del 2002 se hizo la primera instalación regional en Brasil para Petrobras, siempre con la asistencia técnica de personal Tenaris.

Instalación en Canadá

Ahora le tocó el turno a Canadá. Se hizo la primera bajada de una sarta de varillas de bombeo huecas a pocos kilómetros de la ciudad de Lloydminster, en la provincia de Alberta, para la empresa Petrovera. Esta instalación marcó el punto cumbre del ingreso de Tenaris en el mercado canadiense de varillas, desde inicios del 2000. La instalación se realizó en conjunto con la empresa de ingeniería Producing Pumping Inc. y contó, una vez más, con la asistencia del personal de Tenaris. Se realizó en un pozo de los denominados *slant wells* o “pozo desviado”, donde la cabeza del pozo se encuentra formando un ángulo de 60° con el suelo. La instalación se hizo en dos días y se trató de 57 piezas de PCP Rod, además de cabezal de inyección, sistema de inyección, etc.

La varilla de bombeo hueca se diferencia de las convencionales en que las huecas son un tubo y las segundas son macizas. Los tubos se fabrican en TenarisSiderca, en Campana, y se roscan en la planta de varillas de bombeo de Villa Mercedes, en San Luis. El sistema PCP (*Progressive Cavity Pumping System* o Bombeo de Cavidades Progresivas) es una modalidad de extracción muy popular en Canadá, utilizado en cerca del 30% de los yacimientos con extracción artificial.

Corte transversal de varilla hueca y cupla.

▼ Solicite su catálogo a: info@siderca.com



▲ La primera bajada en Canadá, a kilómetros de Lloydminster, Alberta. La cabeza del pozo se encuentra formando un ángulo de 60° con el suelo.

Inversiones en San Luis y en Brasil

Tenaris se encuentra actualmente implementando un ambicioso plan de inversiones en su planta de varillas de bombeo en la provincia de San Luis y también en el desarrollo de nueva infraestructura de varillas en Brasil. En el 2002 se dio inicio a un fuerte proceso de inversiones con miras a consolidar mejoras en la calidad de terminación, incrementar la capacidad productiva y la flexibilidad de la planta de San Luis, por un total estimado de US\$ 1,2 millón.

También están previstas inversiones por US\$ 3 millones en una planta integral para la fabricación de varillas de bombeo y sus accesorios en Brasil. La planta contará con una capacidad de producción de 250.000 unidades anuales y estará ubicada en Moreira Cesar, cerca de las instalaciones de TenarisConfab en Pindamonhangaba. Su objetivo será satisfacer la demanda doméstica del mercado brasileño y colocar su excedente en el exterior. Ya en el año 2001, Tenaris había instalado la operación de mecanizado de varillas en Brasil.

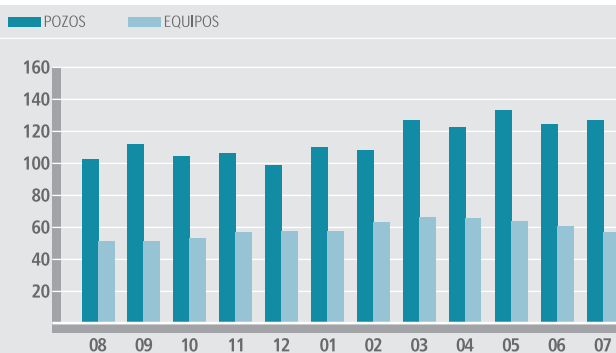
La nueva planta será integral y estará equipada para fabricar varillas de bombeo y sus cuplas partiendo de macizo redondo, similares a las producidas en la planta de San Luis.



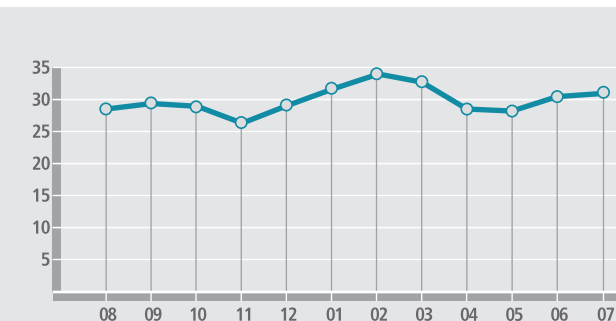
Indicadores

(Fuentes: TenarisSiderca y otras)

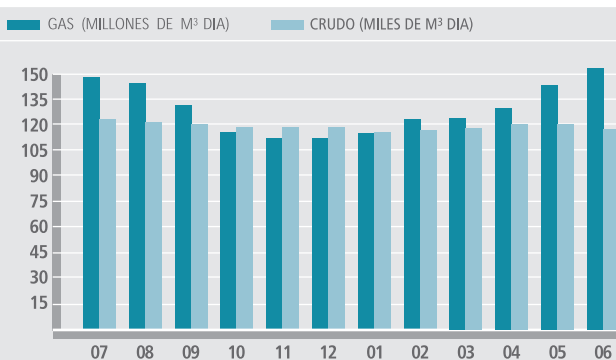
POZOS Y EQUIPOS EN ACTIVIDAD EN LA ARGENTINA
AÑOS 2002 Y 2003



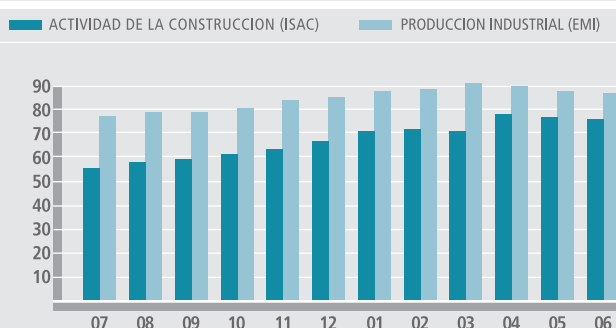
PRECIO DEL BARRIL DE CRUDO WTI (US\$/BBL)
AÑOS 2002 Y 2003



PRODUCCION PETROLERA EN LA ARGENTINA
AÑOS 2002 Y 2003



CONSTRUCCION E INDUSTRIA EN LA ARGENTINA
AÑOS 2002 Y 2003



Tenaris en Breve

Hacia la Compra de Algoma Steel

En mayo pasado, Tenaris firmó una carta de intención con Algoma Steel, Inc. para la compra de las instalaciones productivas en Sault St. Marie, que actualmente arrienda su subsidiaria operativa en Canadá. El precio estimado de la compra fue de 12,5 millones de dólares canadienses. La conclusión de la operación está programada para fin de año, pero se halla sujeta a algunas condiciones. Una de ellas es el cierre de un acuerdo con la Unión de Trabajadores Siderúrgicos de los Estados Unidos; también se esperan diversas aprobaciones del gobierno canadiense.

De a Dos con Sandvik

Tenaris estableció una alianza estratégica con Sandvik Materials Technology, empresa especialista en materiales. De esta forma, Tenaris será el distribuidor mundial de *tubing* sin costura, inoxidable y otros productos OCTG de alto rendimiento de Sandvik. Tenaris y Sandvik han convenido, además, trabajar conjuntamente para identificar y desarrollar nuevos productos tubulares para la industria del petróleo y gas. Según los términos de la alianza, de vigencia inmediata, las capacidades de fabricación y tecnológicas de Sandvik serán integradas a las capacidades de Tenaris de distribución y marketing, y a su base de clientes.

En el Mundo del Casing Drilling

Con el auspicio de Tenaris, el grupo de medios petroleros World Oil organizó en Houston una conferencia sobre perforación con *casing*, la nueva tecnología en boga por sus facilidades de uso y sus costos reducidos. Tenaris expuso el caso del yacimiento El Guadal, en la cuenca San Jorge, Argentina, donde se utilizó la conexión Tenaris MS XT/XC. Además de esta conexión, se presentaron otras opciones de la gama de roscas Tenaris para este tipo de aplicación: Tenaris ER, Tenaris PJD y TenarisBlue, la nueva conexión *premium* diseñada para las actividades de petróleo y gas cada vez más complejas y ambientalmente sensibles.



Nuevos Centros de Eje para Acoplados

SiderCar venderá 4.000 centros de eje en el mercado local. Por su proceso de fabricación, son piezas más livianas y resistentes, ideales para las rutas argentinas.

SiderCar presentó sus nuevos centros de eje para acoplados, obtenidos a partir del soldado automático por fricción de puntas de eje a los tubos de TenarisSiderca.

Mientras planea realizar desarrollos para autopartistas brasileñas, SiderCar tiene previsto colocar unos 4.000 centros de eje en el mercado argentino durante el presente ejercicio. Estas piezas forman parte de conjuntos que luego también se exportan a otros países de América Latina.

Estos centros de eje, con sus diferentes modelos, cubren las necesidades de los principales fabricantes de ejes de acoplados de la Argentina.

El proceso de fabricación incluye la trazabilidad total

de las materias primas, del proceso y del producto terminado, y mejora los estándares de calidad de los productos alternativos disponibles en el mercado.

“El soldado automático por fricción –explica **Adrián Fila**, Gerente Comercial de SiderCar– es todo un salto tecnológico en sí mismo, para una industria que, en ciertos aspectos, maneja algunos de sus procesos en forma casi artesanal. Todos los pasos de fabricación de nuestros centros de eje están bajo control. Y al utilizar tubos TenarisSiderca conformados con aceros especiales y sometidos a tratamiento térmico, logramos una pieza más liviana pero de mayor resistencia, ideal para las exigentes rutas argentinas.”



▲ Carlos Buet, de SiderCar Campana, realizando el control visual de una punta de eje recién soldada a un tubo TenarisSiderca.

En los Ejes de Peugeot-Citroën

A partir del 2004, Peugeot-Citroën de Argentina utilizará tubos TenarisSiderca trefilados en frío para el armado del conjunto del eje trasero de sus modelos 206, Partner y Berlingo comercializados en el mercado argentino y en el brasileño.

El contrato prevé la producción de 200.000 piezas al año, que serán procesadas y despachadas desde la planta de SiderCar en Campana.

Para la gestión de esta provisión, la Supply Chain-Auto de Siderca se vinculará al sistema *just in time* de Peugeot-Citroën, a través de una comunicación EDI-FACT.

Cabe mencionar que la automotriz francesa PSA ha calificado a la planta de Siderca y sus procesos de producción como aptos para abastecer desde la Argentina a cualquiera de sus plantas en el mundo.

TenarisSiderca

Departamento Asistencia Técnica
Daniel Ghidina
(03489) 43 3466 tel
(03489) 43 3802 fax
dghidina@siderca.com

Departamento Petróleo y Gas
Rubén Fidalgo
(011) 4018 2582 tel
(011) 4313 9280 fax
rfidalgo@siderca.com

Departamento Tubos y Perfiles
Rafael Aguilar
(03489) 43 3177 tel
(03489) 43 3062 fax
raguilar@siderca.com

División Varillas de Bombeo
Diego Olmos
(02657) 43 2106 tel
(02657) 43 2110 fax
dolmos@siderca.com

División Trefila/SiderCar
Alejandro Levrino
(03489) 42 0046 tel
(03489) 42 0096 fax
alevrino@siderca.com

División Columnas
Rafael Aguilar
(03489) 43 3177 tel
(03489) 43 3062 fax
raguilar@siderca.com

CENTROS DE SERVICIO REGIONALES

Comodoro Rivadavia Las Heras
Guillermo Mackey
(0297) 448 0187 tel
(0297) 448 3750 fax
gmackey@siderca.com

Neuquén Desfiladero Bayo Barrancas
Juan Maldonado
(0299) 441 3400 tel
(0299) 441 3999 fax
jmaldonado@siderca.com

Río Gallegos
Rubén Diego
(02966) 15 550 490 tel
(02966) 43 1425 fax
rdiego@siderca.com

Tartagal
(03875) 42 6169 tel
(03875) 42 6169 fax

Rosario
Enrique Cuesta
(0341) 457 8800 tel
(0341) 457 8800 fax
cufer@citynet.net.ar

Córdoba
Héctor Picca
(0351) 461 1080 tel
(0351) 461 1080 fax
h_picca_represent@arnet.com.ar

Bahía Blanca
Diego Dahir
(0291) 453 7186 tel
(0291) 453 7186 fax
diegodahir@arnet.com.ar

www.siderca.com

Dr. Jorge A. Simini 250, (B2804MHA) Campana, Buenos Aires. Argentina

Tenaris Marketing Communications info@siderca.com