

**Neuquén asegura
que aplicará su propia
Ley de Hidrocarburos**

**Se demora la elaboración
de un plan de estímulo a la
exploración**

AÑO 23 > N° 201 > ENERO/FEBRERO 2005

EDICION LATINOAMERICANA

revista **PETROQUIMICA** 
Petróleo, Gas & Química



En lista de espera

Situaciones coyunturales, diferencias de criterio en el Gobierno y la actitud de algunas provincias impiden el avance de diversas normativas de largo aliento relacionadas con el sector energético. Entre otras cosas, se espera que este tampoco sea el año de la nueva Ley de Hidrocarburos, hay retrasos en el tratamiento legislativo del GLP y no existe acuerdo político para conceder estímulos a la exploración petrolera en zonas de alto riesgo.

**Santa Cruz impulsa
el upstream**

**Buscan que Neuquén se
sume a ENARSA**

Especialidades industriales



Teadit lanza nuevos servicios

El brazo local del holding de origen brasileño especializado en sellado industrial no detiene su ritmo de crecimiento. Recientemente lanzó un nuevo servicio de instalación de productos *in company* y tiene en carpeta varios emprendimientos que espera concretar durante este año.

Como un grupo internacional especializado en sellado industrial que nació bajo iniciativa de un visionario italiano en 1948, Teadit supo dar los pasos necesarios para convertirse en un jugador global que hoy reúne a más de 1.200 empleados en todo el mundo y obtiene una facturación cercana a los 70 millones de dólares por año.

La empresa, que inició sus actividades en Brasil, llevó a cabo un proceso de fusiones que se tradujo en un rápido crecimiento. Así fue como en la década de los '70 comenzó a exportar a los EE.UU., y decidió lanzar sus primeros productos sin

amianto, anticipándose a las normas internacionales que ya en la década de los '80 prohibirían el uso de este material también conocido como asbestos, utilizado en la elaboración de juntas, cordones, productos textiles y empaquetaduras para válvulas y bombas, entre otros.

Además de sus fábricas en Brasil (Teadit Industria e Comercio, Teadit Juntas y Teadit Bahía), el grupo abarca a las empresas Teadit International (especializada en PTFE con sede en Austria); Teadit Italia (una fábrica de empaquetaduras) y Teadit NA (un gran centro de distribución y fabricación de juntas instalado en Houston -

EE.UU.-, del cual también depende Teadit Canadá).

A fines de 1995 se instaló Teadit Argentina, que inició sus actividades formalmente en marzo de 1996.

Ya en 1999, una vez consolidado el trabajo inicial que llevó a cabo junto con su anterior representante, encaró un plan de expansión y mudó sus instalaciones a la sede central que hoy posee en el barrio de Villa Urquiza, en la ciudad de Buenos Aires.

Allí opera mediante un staff permanente de 18 personas y comercializa productos dentro de una gama que abarca de 6.000 a 8.000 ítems. Además, tiene presencia en Bahía



Palacios: "Las juntas son un ítem que en la industria en general influye significativamente en la seguridad de las operaciones. De ahí que seamos considerados por nuestros principales clientes del segmento petrolero, de refinación y petroquímico como un 'proveedor crítico'; es decir, aquel cuyo producto no puede fallar"

Blanca, donde cuenta con un *service center* con stock y fabricación de juntas especiales para atender directamente al polo petroquímico de la ciudad; posee un puesto avanzado de servicios en Rosario, y trabaja con una red de 21 distribuidores que se extiende por todo el país.

Panorama alentador

En el año 2000, la empresa inició la producción local de juntas no metálicas, que hasta entonces importaba totalmente de Brasil. Y si bien hoy sigue trayendo desde ese país una gran cantidad de productos metálicos, cuenta con una producción local flexible que le permite atender las urgencias de sus clientes y las necesidades de juntas especiales.

Los principales rubros que hoy atiende en la Argentina son petróleo, petroquímica, química, papel & celulosa, siderurgia y aluminio, donde atiende a grandes consumidores de la talla de Repsol YPF, PBBPolisur, Shell y Solvay Indupa, entre otros. Sin embargo, está en condiciones de brindar servicios y desarrollar soluciones para cualquier proceso industrial.

Por otro lado, en 2004 lanzó un nuevo servicio de instalación de productos (que ya venía realizando con gran éxito en Brasil y también en los EE.UU.), nada menos que en la para-

da de mantenimiento de la planta de PBBPolisur en Bahía Blanca.

"Eso nos abre una gran perspectiva para el año que comienza, ya no sólo en la provisión de productos sino también en el trabajo técnico y la posterior instalación. Y se traduce para el cliente en un menor costo y en una mayor garantía de rendimiento en sus equipos", comenta Nicolás Palacios, vicepresidente de la compañía.

El grupo Teadit, conformado actualmente por tres divisiones

(Sudamérica, con cabeza en Brasil, filial en la Argentina y representantes en el resto de los países de la región; América del Norte, con sede en EE.UU. y base en Canadá; y Europa, con casa matriz y fábrica en Austria, producción en Italia y divisiones comerciales en Alemania y China), comenzó con esa modalidad de instalación *in situ* hace varios años en Brasil, donde en 2004 participó con Petrobras en la mayor parada de mantenimiento de su historia, en la refinería de Repar, al sur del país. Allí se capacitó el personal técnico y de operación del brazo argentino. Eso, sumado a una inversión aproximada a los 60.000 dólares en equipamiento, máquinas especiales y vehículos, le permitió repetir la experiencia en Bahía Blanca, y captar el interés de otros emprendimientos de enverga-

dura para este año en todo el país, ya sea en el área petroquímica como en petróleo, papel y celulosa.

Un paso adelante

La Argentina adoptó la prohibición del amianto a fines de 2001 (el Ministerio de Salud la estableció justo antes de la devaluación del peso), y eso provocó un gran cambio en el mercado. En primer lugar, debido a que fue preciso substituir los productos y, en segundo término, a que los materiales sin amianto cuestan aproximadamente el doble que aquellos que lo contienen, lo cual se tradujo en una mayor inversión por parte de los fabricantes y en un costo superior para los usuarios.

De todas formas, Teadit no sufrió demasiado las consecuencias de ese trastorno, debido a que su línea de trabajo en la Argentina siempre fue especificar y promover el material sin amianto y por lo tanto gran parte de su stock ya estaba preparado. Así fue como en sólo dos meses se adaptó sin mayores problemas y completó su gama de productos según las nuevas exigencias, incluso aumentando sus negocios.

"Hemos crecido en plena crisis - reseña el directivo. Arrancamos en 1996 y tres años más tarde iniciamos nuestro plan de expansión, que invo-

El año pasado Teadit Argentina lanzó un nuevo servicio de instalación de productos. Se trata de una iniciativa que, según explican desde la empresa, abre una gran perspectiva para el año que comienza, ya no sólo en la provisión sino también en el trabajo técnico.

lucró una mudanza y una fuerte inversión en maquinarias y personal en medio de la recesión. Luego de haber crecido un 33% en 1998, el mercado se detuvo a raíz de las elecciones en 1999, pero igual seguimos creciendo a un ritmo sostenido hasta que tuvo lugar la salida de la convertibilidad y posterior devaluación de la moneda argentina. Ya en 2003 recuperamos totalmente nuestro volumen de negocios, y a pesar de los vaivenes del mercado crecemos a un ritmo promedio del 12 al 15% anual”.

Sellado total

La línea de empaquetaduras Teadit se utiliza principalmente para el sellado de válvulas, bombas y cualquier tipo de equipo rotativo.

Las láminas comprimidas y las planchas de PTFE y grafito, por su parte, se usan para la fabricación de juntas no metálicas, mientras que las juntas metálicas (sobre todo las espiraladas, apropiadas para alta presión y temperatura, y las encaquetadas, ideales para equipos) se orientan específicamente al sector petrolero y petroquímico.

También provee juntas de expansión de origen brasileño para cañerías y ductos de gases de calderas o polvos en las industrias del cemento y la madera, que a mediano plazo podrían ser montadas en el país.

“Las juntas son un ítem que en la industria en general influye signifi-

cativamente en la seguridad de las operaciones”, asegura Palacios. “De ahí que seamos considerados por nuestros principales clientes del segmento petrolero, de refinación y petroquímico como un ‘proveedor crítico’; es decir, aquel cuyo producto no puede fallar. Por eso trabajamos sólo artículos de alta calidad, todas nuestras fábricas están certificadas bajo la norma ISO 9001: 2000 y damos una asistencia técnica permanente en la planta de nuestros clientes. En otras palabras, resolvemos problemas a partir de nuevas soluciones, e incluso con la mejor relación costo-beneficio del mercado”.

Al día de hoy, en el área de servicios la empresa cuenta con una flota de dos vehículos, un completo conjunto de kits de herramientas para armar y desarmar instalaciones, un equipo de 10 operarios mecánicos y una serie de equipamientos especiales que incluye torquímetros para cierre de bridas (aprietan los espárragos de manera controlada) y el exclusivo sistema Hidro Jet, que permite la limpieza del equipo en forma instantánea, despejando todos los residuos de las empaquetaduras viejas que, por lo general, resultan difíciles de extraer en forma manual debido a que se cristalizan con el paso del tiempo. Esto garantiza un sellado absoluto.

Segmentar el mercado

La idea de los directivos de Teadit Argentina es seguir creciendo tanto en servicios como en nuevos productos, derivados de la investigación que realiza su laboratorio de desarrollo e ingeniería emplazado en Brasil, conformado por más de

30 técnicos abocados también al control de las materias primas para la producción. Es así como hoy en día el grupo al que representa ha logrado una amplia diversificación de productos y un crecimiento significativo en materiales de última tecnología. Es el caso del PTFE, donde además de artículos de sellado elabora desde hilo dental hasta telas para filtrados de gases químicos muy especiales y costosas que se exportan a EE.UU. y Europa.

También desarrolla y fabrica productos en Aramida (más conocida como Kevlar), un material sintético de mayor resistencia específica que el acero, utilizado como refuerzo en las láminas para fabricación de juntas y empaquetaduras y en la industria textil, sobre todo en elementos de protección personal -guantes y delantales para soldadores- y en telas balísticas -chalecos antibalas y blindaje de vehículos-.

“En nuestro mercado es fundamental realizar un trabajo de especificación y homologación, y eso se logra en base a la calidad del producto”, resume el vicepresidente de la compañía. “Pero también es importante brindar un buen servicio y destinar grandes esfuerzos a la comercialización”.

En esa dirección, recientemente la filial argentina del grupo Teadit ha creado una gerencia comercial que -según admiten- le permitirá a la empresa ganar mayor flexibilidad, ya que involucra la segmentación del mercado por tipo de clientes. “Esto le da un nuevo empuje a nuestro trabajo, y se traduce en pequeños avances en todos los frentes ante una competencia muy atenta”, concluye Palacios. •