



## Contenido

- 2 Un Equipo al Servicio del Cliente  
Nuevos Protagonistas
- 3 Gas Natural para Perú
- 4 TenarisSiat Invierte en Tecnología
- 5 Tenaris, una Compañía Global  
Nueva Etapa de Consolidación y Crecimiento
- 6 TenarisSiat en la Cordillera de los Andes
- 7 Nuevas Aplicaciones Tenaris en Breve
- 8 Mancomunados

## TenarisSiat Llevará Gas a Perú

TenarisSiat participó con 68 mil toneladas de tubos para el proyecto Camisea, que transportará gas hasta la capital peruana y reducirá los costos de generación eléctrica de Perú.

El proyecto Camisea constituye una obra de alta complejidad debido a las condiciones ambientales, geográficas y de logística que deben tenerse en cuenta para su concreción. Incluye la explotación de las reservas; la construcción y operación de dos ductos –uno para gas natural (GN) y otro para líquidos de gas natural (GNL)–, y la distribución de gas en Lima y Callao. Para llevar gas a Lima, una ciudad con 7 millones de habitantes que actualmente no cuenta con gas natural, el gasoducto recorrerá más de 700 kilómetros, desde los campos San Martín y Cashiriari, atravesando la selva amazónica del este peruano, la sierra central y la región costera del océano Pacífico. Los ductos de gas natural y líquidos tendrán diámetros de 10 a 32 pulgadas, de los cuales TenarisSiat proveyó más de 550 kilómetros de tubos API X-56/X-70 de 10.750, 14, 18, 20 y 24 pulgadas, revestidos en polietileno tricapa de alta densidad. El resto fue provisto por TenarisConfab. En total, Tenaris entregó más de 185 mil toneladas de tubos.

Continúa en página 3

▼ *El gasoducto recorrerá más de 700 kilómetros, atravesando la cordillera de los Andes.*



## Roberto Rocca, una Vida Dedicada al Grupo Techint



TenarisSiat rinde homenaje a Roberto Rocca, Presidente del Grupo Techint, quien falleció a los 81 años en Milán, el 10 de junio de 2003. Recordamos a quien lideró el desarrollo y los grandes proyectos de expansión del Grupo, que lo llevaron a ser líder en diferentes áreas de negocios.

Roberto Rocca nació en Milán, Italia, en 1922. A lo largo de su extensa trayectoria logró conformar uno de los complejos siderúrgicos más grandes de América Latina, con fuerte base en la Argentina, y un claro proyecto de desarrollo y continuidad con inversiones en México, Perú y otros países de la región.

Su legado permanecerá presente en el imperio que fundó, el cual comprende más de cien compañías que operan en todo el mundo, con una facturación de alrededor de 8 mil millones de dólares y 50 mil empleados.

# Un Equipo al Servicio del Cliente

Los integrantes de la Gerencia Comercial de TenarisSiat se esfuerzan día a día por asesorar a cada cliente y responder a sus demandas de manera eficiente. Su premisa es brindar servicios de calidad y eficiencia garantizados.



## César Remacha, Gerente Comercial

La Gerencia Comercial está a cargo de César Remacha (39). El ejecutivo ingresó en la empresa en 1986. Al principio desempeñó funciones corporativas en la presidencia de Techint y luego adquirió ex-

periencia en diversos departamentos, como los de Planeamiento, Abastecimiento, Aseguramiento de Calidad, Logística, y Ventas.

A lo largo de su trayectoria completó su formación de ingeniero civil con cursos de

perfeccionamiento y posgrados, y desde 1998 desempeña su posición actual como Gerente Comercial. “Nuestra tarea es comprender las necesidades de los clientes”, enfatiza Remacha, como responsable de la gran gama de actividades comerciales.



## Gustavo Chiodi, Jefe de Ventas

Gustavo Chiodi (42) ingresó en TenarisSiat en 1987, como Joven Profesional en el área de Producción. Posteriormente se desempeñó en el área Comercial y en 1995 tomó la posición de Jefe de Ventas Locales.

Mientras desarrollaba su trayectoria en el sector, Chiodi, ingeniero mecánico, realizó un posgrado de comercialización y asistió a diversos seminarios, capacitaciones y congresos nacionales e internacionales.

“Nos esforzamos día a día por dar lo mejor”, afirma Chiodi,

quien, junto con su equipo de profesionales, es responsable de atender los requerimientos de cada cliente, abarcando proyectos y distribución, tanto en el mercado argentino como en Latinoamérica y trabajando sinérgicamente con las unidades Tenaris.



## Juan Agustín, Administración de Contratos, Logística y Servicios al Cliente

Juan Agustín (35) ingresó en la organización Techint en 1988. Licenciado en comercialización y técnico electromecánico, Agustín fue adquiriendo experiencia en diversas

áreas como las de Logística, Ventas y Materia Prima, que complementó con posgrados, capacitaciones y cursos orientados a la gestión comercial.

En el desarrollo de su actividad cuenta con un equipo de *Order Managers*, compuesto por jóvenes profesionales como

Pablo Verdes (28), responsable de la administración de contratos del mercado argentino y países limítrofes.

## Nuevos Protagonistas

Luego de 17 años de experiencia en la compañía, Marcelo de Virgiliis dejó la gerencia general de TenarisSiat para incorporarse a la Unidad de Negocio Global Pipeline de Tenaris.

Durante el Encuentro anual de Tenaris *Pipeline Services*, realizado a fines de octubre de 2002 en Brasil, se anunció la incorporación de Marcelo de Virgiliis –hasta entonces Gerente General de TenarisSiat– a la Unidad de Negocio Global Pipeline de Tenaris. En su reemplazo, Ricardo Soler es el actual responsable interino de la Gerencia General de TenarisSiat, mientras continúa desempeñándose como Gerente General de TenarisConfab, en San Pablo, Brasil.

Luego de 17 años de experiencia en la compañía, de Virgiliis dejó su cargo para integrarse a Tenaris *Pipeline Services*, llevando una nueva perspectiva de negocios tendiente a fomentar y mejorar la integración de las divisiones Con y Sin Costura: “Debido

a mi experiencia en el Sector Con Costura, será natural tener más coordinación entre ambos equipos”, comentó de Virgiliis. Con sede física en México, Tenaris Pipeline Services es la unidad de negocios encargada de comercializar mundialmente todos los productos *Line Pipe* de Tenaris y sus servicios asociados.

“Tenemos que mantener el liderazgo en los proyectos *offshore* y de alta especificación, y continuar la estrategia de desarrollo de servicios que generen valor agregado”, comentó de Virgiliis y explicó que, para cumplir esos objetivos, se designaron nuevos equipos de profesionales “con la misión de explorar áreas vírgenes que, a través de un mayor nivel de coordinación, permitirán mejorar el progreso global de nuestros servicios”.



La obra reducirá los costos de generación eléctrica de Perú en un 39%.

# Gas Natural para Perú

Tenaris participó con 187 mil toneladas de tubos con costura para la realización del proyecto Camisea, que llevará gas a las ciudades peruanas de Lima y Callao.

Viene de página 1

La idea no es nueva; surgió en 1984 cuando Shell descubrió las reservas naturales de los campos San Martín y Cashiriari, las más importantes de Perú debido a su tamaño, casi diez veces mayor que el de las existentes en ese país en ese momento.

La concreción de una obra de tal magnitud debió esperar casi 20 años, hasta que un grupo de empresas comenzó a desarrollarlo: Estre proyecto es el fruto del trabajo conjunto de diversas empresas del Grupo Techint: Techint S.A. realizando la construcción del gasoducto, del ducto de líquidos y de la línea de alta presión en Lima; Tecgas liderando

Transportadora de Gas del Perú (el consorcio del transporte); Tenaris participando con 187 mil toneladas de tubos con costura; y Tecpetrol participando en el *Upstream*.

Las obras comenzaron en abril de 2002 y se espera que queden concluidas en mayo de 2004. El proyecto consta de tres partes: *Upstream*, *Downstream* y distribución en la ciudad de Lima. El *Upstream* consiste en una licencia de 40 años para la extracción de gas y líquidos.

Los trabajos iniciales incluyen la perforación de 4 pozos para producir gas destinado a satisfacer la demanda de Lima. También abarca la

construcción de una unidad para la separación de líquidos. En esta planta de fraccionamiento y destilación (que se construirá al final del ducto de líquidos, en la costa de Perú) se obtendrán productos comerciales de calidad como nafta, combustible para motores a chorro y diesel.

El *Downstream*, en cambio, es la concesión para el transporte de líquidos y gas a la costa y el abastecimiento de gas en Lima y Callao. Consiste en la construcción y operación de los dos gasoductos (de GN y GNL). Estos serán tendidos en forma paralela desde los campos de Camisea (ubicados a 413 kilómetros al este de Lima)

hasta el área de Pisco (200 kilómetros al sur de Lima).

El gasoducto de GNL finalizará en la planta fraccionadora. El de GN, en cambio, continuará hacia el norte, bordeando la costa, hasta la entrada de la ciudad de Lima.

Por otro lado, Tractebel construirá un gasoducto de distribución de 60 kilómetros que llevará el gas hasta las empresas generadoras de energía, en los alrededores de Lima. Posteriormente se desarrollarán redes adicionales que conectarán a consumidores industriales, comerciales y residenciales.

## Un Recorrido por la Biodiversidad

El trazado de la ruta que seguirán los gasoductos debió adecuarse a la diversidad geográfica de la región. Fue seleccionado en base a la maximización de la estabilidad, seguridad y confiabilidad del sistema, y a la minimización del impacto social, cultural y ambiental.

La ruta asciende de 500 a 4.700 metros sobre el nivel del mar y baja nuevamente a la llanura. Además, durante el recorrido se realizaron desvíos para conservar lugares de relevancia histórica y minimizar cruces de agua y deforestación. Para ello, el equipo de Techint continúa trabajando junto con un

grupo de arqueólogos y personal del Instituto Nacional de Cultura peruano, porque en el camino van apareciendo restos arqueológicos que obligan a detener la marcha.

Se trata de una zona donde habitan más de 30 tribus aborígenes y comunidades campesinas. El respeto por la biodiversidad de la región y la cultura de sus habitantes motivó, por ejemplo, un desvío de la traza original de 7 kilómetros para evitar pasar por las cercanías de un cruce de la cordillera del Vilcabamba, donde, para la comunidad aborígen de los Timpíos, habitan los dioses.

# TenarisSiat Invierte en Tecnología

Nuevo avance tecnológico en el campo de ensayos no destructivos que permite satisfacer especificaciones complejas.

TenarisSiat incorporó un nuevo equipo de ensayo de ultrasonido en su línea de producción Saw Longitudinal. Esta clase de equipos, de última generación y únicos en el país, permite satisfacer los controles de calidad y requerimientos especiales, generalmente solicitados por grandes empresas de petróleo y gas.

Se trata de un equipo con cinco canales de transmisión de ultrasonido de hasta 16 ciclos por canal, ampliables a 12 canales. Cuatro de ellos inspeccionan defectos longitudinales, y el restante, transversales.

Posee tecnología de avanzada y altísima sensibilidad, aun mayor a la requerida por la norma API 5L. Gracias a la frecuencia de repetición de pulsos (20 KHz por canal) detecta defectos de menor tamaño que los detectados por los equipos convencionales.

Además, cuenta con marcación automática de defectos, control de acoplamiento, seguimiento automático de costura y registro automático de resultados de ensayo.

Este equipo comenzó a operar en diciembre de 2002. Para su implementación, la empresa proveedora Krautkramer brindó la electrónica y el dispositivo portapalpadores, mientras que TenarisSiat se ocupó de la ingeniería de detalle (construcción mecánica, civil y eléctrica del resto de los componentes) y del montaje en línea.

Anteriormente el tubo se movía mientras una máquina fija corroboraba los defectos. Ahora, en cambio, la automatización permite que el tubo permanezca fijo mientras el dispositivo portapalpadores se desplaza sobre una cremallera, logrando mayor estabilidad para realizar el ensayo.



## Ventajas del Nuevo Equipo de Ensayo de Ultrasonido

- Mayor sensibilidad debido a la alta frecuencia.
- Seguimiento automático.
- Registro de resultados.
- Perfecta rastreabilidad del ensayo.
- El dispositivo se desplaza y el tubo permanece fijo.
- Satisface requerimientos especiales de los clientes.

## Total Austral: un Caso de Implementación

Una de las empresas pioneras en adquirir los productos fabricados con el nuevo equipo de ensayo de ultrasonido incorporado por TenarisSiat en su línea de producción Saw Longitudinal fue Total Austral, una compañía integrante de Grupo Total, que se dedica a la explotación de petróleo y gas alrededor del mundo.

Total Austral posee una norma que exige un exhaustivo control sobre la costura del caño para detectar posibles imperfecciones longitudinales que superen los límites establecidos.

Este ensayo debe cubrir la totalidad del área soldada, incluyendo además el material base en un mínimo de seis mm por lado de la costura, en el 100% de la producción.

En base al proceso que propone cada fabricante, la especifica-

ción general es complementada con una especificación particular. Durante la auditoría de evaluación del proceso, Total determinó que para cumplir con dicho requisito era necesario asegurar un eficiente seguimiento del eje de la costura del caño. Frente a este pedido, TenarisSiat propuso la implementación de un equipo provisto de un cabezal de seis transductores angulares con desplazamiento longitudinal, que permitiera recorrer el 100% de la costura con el caño en posición fija.

Además, el cliente consideró requisitos adicionales para el diseño, la marcación automática de defectos por encima del nivel de referencia o por pérdida de acoplamiento, y un sistema de registro.

De esta manera, Total logró satisfacer su necesidad, reafirmando la confiabilidad de los productos y servicios de TenarisSiat.

# Tenaris, una Compañía Global

Más de catorce mil personas de distintas partes del mundo componen esta empresa líder, cuya facturación supera los tres mil millones de dólares.

Tenaris nació con el compromiso de ser un socio de negocios abierto y confiable, centrado en el gerenciamiento de todos los aspectos relacionados con la cadena de valor para el diseño, fabricación, distribución, ensamblado e instalación de productos tubulares de alta calidad.

La marca surgió en 2001 para representar a un grupo global de productores de tubos con y sin costura, que se unieron para formar una red mundial de provisión de productos y servicios.

Luego de un año de expansión y crecimiento, el 13 de diciembre de 2002 se concretó el canje de acciones de Siderca, Tamsa y Dalmine por tenencias propias de Tenaris.

Desde entonces, Tenaris S.A. opera en las Bolsas de Valores de Nueva York, Buenos Aires, México y Milán bajo la denominación TS.

Como resultado de esta operación, Tenaris es propietaria de 1.160.700.793 acciones emitidas y en circulación.

Este intercambio de acciones representa una oportunidad para simplificar la estructura organizacional de Tenaris y hacer más transparentes sus operaciones y su posición financiera. “Estoy muy satisfecho; la transacción fue un gran éxito”, comentó Paolo Rocca, Presidente y CEO de Tenaris.

Esta operación permite a la empresa estar en mejores condiciones para completar los



▲ Cuando las acciones de Tenaris S.A. comenzaron a cotizar en la Bolsa de Valores de Nueva York, Paolo Rocca, CEO de Tenaris, abrió la ronda de operaciones.

objetivos propuestos en la oferta. Entre ellos: avanzar en la integración de las compañías de Tenaris mientras cada una de ellas mantiene su presencia y compromiso con las comunidades en las que ope-

ra, incrementar la visión de negocios de tubos de acero, mejorar el acceso a la financiación y generar oportunidades de inversión atractivas en el sector para incrementar su competitividad global.

## Nueva Etapa de Consolidación y Crecimiento

En la Convención de Tenaris se plantearon las metas a alcanzar por esta nueva compañía global.

La Convención de Tenaris, realizada del 7 al 9 de mayo de 2003 en Veracruz, México, estuvo dedicada a analizar los conceptos clave del denominado Proyecto de Reorganización *Post-Exchange*, que incluye los objetivos a alcanzar luego de la conversión de Tenaris en una compañía global.

Los temas se analizaron y debatieron en talleres compuestos por representantes de diversas áreas de la compañía. Entre ellos se destacaron la sincronización de la estrategia del sector IT con el Plan de Negocios global; el aumento del valor de la cadena de abastecimiento desarrollando productos y servicios según las necesidades del cliente, y el mayor intercambio de información a través de la Intranet, en busca de un sistema de Control de Gestión Total.

También se destacó la importancia de mejorar la percepción del mercado sobre Tenaris, como una empresa siderúrgica que



▲ Marco Radnic, Director de Recursos Humanos, y representantes de diversas áreas reunidos en el auditorio.

produce tubos y provee servicios, “todo al mismo tiempo”. “Nuestra mayor ventaja es la de jugar de locales con un enfoque global. Somos un producto del nuevo mundo y debemos transformarnos en una compañía creíble”, sintetizó durante el encuentro Paolo Rocca.

# TenarisSiat en la Cordillera de los Andes

TenarisSiat fue el proveedor de tubería para el gasoducto GasAndes, en Chile, que permitirá el abastecimiento de gas en la zona.

El gasoducto recorrerá más de 70 kilómetros en Chile, desde la línea de conducción principal ubicada en Pirque (en la provincia Cordillera) hasta Caletones, en la VI Región, a través de la ruta San Vicente.

Para su construcción se necesitaban 7.300 toneladas de tubería, de las cuales más del 98% se fabricó en TenarisSiat. El resto fue entregado por TenarisSiderca, TenarisDalmine y TenarisTamsa, que contribuyeron con distintas cantidades de tubos especiales.

Se entregó tubería, principalmente de 20 y 6 pulgadas, fabricadas en la línea ERW. Las primeras, en calidad API 5L Gr. X-60, y las segundas, en calidad API 5L Gr. B. Además, la tubería fue revestida en polietileno tricapa canadiense, según la Norma CAN/CSA-Z245.21-M98, en la planta de Socoril, en Valentín Alsina, Buenos Aires.

El proyecto comenzó en 1997, cuando Codelco, División El Teniente, inició estudios conceptuales para modificar la capacidad e incorporar alimentación de gas natural en la Refinería y Fundación de Caletones.

En 2001, Codelco, División El Teniente, llamó a licitación para la provisión de gas a la planta. Las empresas elegidas fueron la distribuidora de gas Gasvalpo, para el transporte de gas hasta la refinería, y GasAndes, para la construcción de la extensión de la línea.

Las entregas de TenarisSiat fueron realizadas a medida

que avanzaban las obras en el puerto San Antonio de Chile y, en algunos casos particulares, directamente en las playas de estiba en la VI Región, de acuerdo con el compromiso de TenarisSiat de realizar entregas bajo la modalidad Justo a Tiempo.

## GasAndes en detalle

El gasoducto GasAndes forma parte de un proyecto más amplio desarrollado para transportar gas natural a la VI Región de Chile y las ciudades adyacentes. El perfil de elevaciones para su implementación varía de 500 a 2.600 metros sobre el nivel del mar.

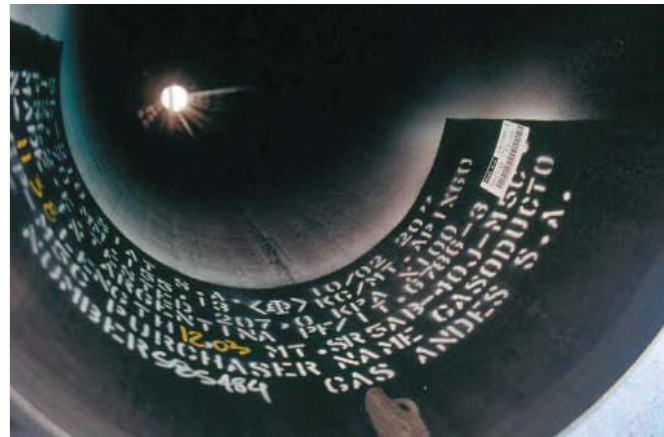
El ducto de 20 pulgadas atenderá las demandas de gas de las futuras centrales termoelectricas que se construirán en la región. El de seis pulgadas, en cambio, abastecerá de gas natural a la Fundación de la División El Teniente.

La obra contará con estaciones de transferencia en cada punto de entrega, que incluirán medición de caudal de gas según lo requerido.

Asimismo, se implementarán instalaciones mecánicas normales (como válvulas de bloqueo seccionadoras, válvulas laterales y trampas *scrapers*); instalaciones de control y eléctricas normales (de protección catódica, SCADA, automatización y telecomunicaciones, por ejemplo); e instalaciones, equipos, repuestos y todos los componentes necesarios para que la operación y el mantenimiento del sistema puedan realizarse de manera adecuada.



▲ TenarisSiat proveyó a GasAndes 56 kilómetros de tubería con costura de 20 pulgadas en calidad API 5L Gr. X-60 y 21 kilómetros de tubería con costura de 6 pulgadas en calidad API 5L Gr. B. En ambos casos, revestidas en polietileno tricapa.



▲ El 98% de la tubería necesaria para la construcción de GasAndes fue fabricada por TenarisSiat.

## Nuevas Aplicaciones

Los clientes de TenarisSiat pueden coordinar el trabajo en equipo y conocer el estado de sus órdenes, en todo momento y desde cualquier lugar. Esto es posible gracias a dos nuevos y revolucionarios sistemas Web que la empresa incluyó en su gama de servicios: TenarisTracking y Project Center.

### TenarisTracking

Este servicio otorga a los clientes autorizados la posibilidad de realizar un seguimiento completo de sus órdenes, desde que comienzan las operaciones hasta que culmina el proceso. Organizado en base a 3 secciones principales (seguimiento de orden, estado de cuenta y funciones adaptables), permite acceder *on-line* a la documentación relevante e identificar rápidamente cualquier problema potencial. Así, ayuda al cliente a simplificar la organización de sus procesos internos para concentrar sus recursos en las operaciones centrales de la compañía, ya que permite administrar el riesgo, controlar órdenes y disminuir costos y tiempos de reparto.

“En áreas de abastecimiento, ayuda a seguir los pedidos en función de las órdenes que se han colocado”, explica **Carlos Pappier**, Director de *e-Business* de Tenaris, y agrega: “En logística, mantiene un estado actualizado de las fechas estimadas de arribo de productos, información detallada del transportista y documentación relacionada con el embarque”.



▲ *TenarisTracking simplifica el proceso de abastecimiento y lo hace más transparente.*

### Tenaris Project Center

Ofrece un espacio de trabajo virtual donde los miembros de un equipo pueden comunicarse, obtener información actualizada, consultar documentos relevantes, discutir temas urgentes y seguir el desarrollo del proyecto, para contar con la información necesaria y tomar decisiones convenientes.

Esta herramienta puede ser utilizada en todo momento, desde cualquier computadora conectada a Internet. Incluye acceso a TenarisTracking y un *Project Manager* especializado que coordina las tareas del grupo, agiliza las actividades y asegura la entrega final del producto terminado. Además, cuenta con un sistema de seguridad (que evita el ingreso de personas no autorizadas) y encriptamiento de datos (que garantiza su confidencialidad).

# Tenaris en Breve

## TenarisConfab en Tierra del Fuego

TenarisConfab proveyó tubería *offshore* para el consorcio formado por las empresas Total Austral S.A. (filial de TotalFinnaElf), Wintershall Energía y Pan American Energy, que construirán una tubería de más de 100 kilómetros para los gasoductos Carina y Aries, en la cuenca CMA-1, en Tierra del Fuego, Argentina. El consorcio invertirá alrededor de 400 millones de dólares en este proyecto, que será operado por Total Austral S.A.

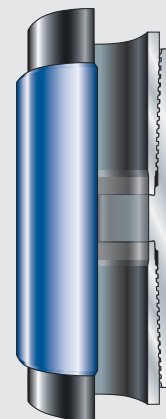


▲ *El proyecto comenzará a operar en mayo del 2005.*

Para construir la tubería que transportará gas desde Carina y Aries hasta la planta de Río Cullen, TenarisConfab produjo alrededor de 21 mil toneladas de tubos *offshore*, con diámetros de 18 a 24 pulgadas. Se revistieron aproximadamente 80 kilómetros de tubería en polietileno tricapa. Y una pequeña porción recibió un revestimiento especial en neopreno, por la empresa holandesa Trelleborg. Soco-Ril de Argentina, por su parte, revistió en concreto parte de los tubos.

## La Nueva Conexión Premium de Tenaris ya Está en el Mercado

Se realizó con éxito el primer *tubing* rosado con la nueva Conexión Premium de Tenaris: TenarisBlue™, una conexión con opción “*dopeless*” o “sin grasa”, que permite prescindir de este compuesto durante las operaciones de enrosque y desenrosque en el campo. La implementación se realizó en marzo de 2003, en el yacimiento El Tordillo de Tecpetrol, en Comodoro Rivadavia, Argentina.



TenarisBlue™ fue diseñada especialmente para la industria del petróleo y gas. Es el resultado del esfuerzo intensivo de un equipo de diseño multicultural. Antes de su lanzamiento fue ampliamente probada en laboratorio, donde demostró integridad estructural y respuesta de sellado excepcional durante ensayos de ciclos múltiples de alta tensión y compresión.

“Trabajamos con la consigna de crear una conexión nueva y original, que superara todo lo conocido hasta el momento”, comentó **Juan Carlos González**, Director de Producto de Tenaris. “Es un concepto novedoso en el mercado petrolero y somos los primeros en ofrecerlo abiertamente”, agregó **Gabriel Carcagno**, de la Dirección de Producto de Tenaris, y explicó que esta conexión “fue especialmente desarrollada para ser utilizada directamente, a través de un recubrimiento especial ‘seco’ que provee la lubricación necesaria”.

# Mancomunados

Luego del relevamiento de las instituciones y necesidades de la zona, TenarisSiat procura implementar un plan de acción social con la comunidad que la rodea.

TenarisSiat es una empresa comprometida con la comunidad, que participa activamente para fomentar su desarrollo. Por eso puso en marcha el programa de acción social Mancomunados, que, como su nombre lo indica, se propone unir personas, fuerzas y caudales para un mismo fin: mejorar la calidad de vida de los habitantes de Valentín Alsina y Piñeyro.

Además, se propone involucrar al personal para que participe activamente a través de una red de voluntarios y así consolidar el espíritu solidario de la Organización, de acuerdo con la filosofía “ayudar a quien se ayuda”. Luego de un relevamiento de las instituciones de la zona y sus necesidades, las acciones comenzaron en las escuelas EGB N° 13 y Especial N° 503 de Niños Sordos e Hipoacúsicos, y El Club de Madres del barrio San Francisco de Asís. Además, TenarisSiat colaboró indirectamente con otras instituciones, como la de los Bomberos de Piñeyro, la Escuela de Educación Técnica N° 4 de Lanús

y la Comisaría Tercera de Valentín Alsina.

## Red Solidaria

Desde el 2002, el Club de Madres del barrio San Francisco de Asís organiza meriendas diarias que alimentan a alrededor de 100 chicos de la zona, en las instalaciones cedidas por la Comisión Vecinal del barrio. TenarisSiat se puso en contacto con el grupo y no dudó en colaborar. “Sin el apoyo de TenarisSiat hubiera sido imposible seguir con esta ayuda”, afirma Laura, una de las colaboradoras.

Otra de las acciones llevadas a cabo dentro del programa Mancomunados tuvo como beneficiaria a la escuela N° 13 de Valentín Alsina, donde estudian alrededor de 600 alumnos. Para ellos, los integrantes del Taller de Servicios de TenarisSiat fabricaron la reja de entrada que hoy protege al edificio. “El objetivo era que los empleados se involucraran y participaran en esta acción solidaria”, comenta **Norberto Videla**, supervisor del sector.



▲ Gracias a la ayuda de TenarisSiat, continúan las meriendas del Club de madres del barrio San Francisco de Asís.



◀ Entre 80 y 100 chicos disfrutan diariamente de estas meriendas.



## CONTACTOS COMERCIALES

Gerente Comercial  
César Remacha  
cremacha@siat.com.ar  
(54) 11 4365 9601 tel  
(54) 11 4365 9671 fax

Jefe de Ventas  
Gustavo Chiodi  
gchiodi@siat.com.ar  
(54) 11 4365 9665 tel  
(54) 11 4365 9671 fax

Administración de Contratos,  
Logística y Servicios al Cliente  
Juan Agustín  
jagustin@siat.com.ar  
(54) 11 4365 9662 tel  
(54) 11 4365 9671 fax

[www.siat.com.ar](http://www.siat.com.ar)

Guatemala 3400, Valentín Alsina, B1822AXZ, Buenos Aires, Argentina

Tenaris Marketing Communications info@siat.com.ar