



## Contenido

### 2 Nuevo Modelo Organizacional para Brindar Mejores Servicios

Tenaris Estuvo Presente en la "Río Oil & Gas"

### 3 TenarisSiat Impulsa el Desarrollo de Actividades de Mejora Continua

### 4 Se Inauguró el Gasoducto: Llegó el Gas a Lima, Perú

### 5 TenarisSiat Ayuda a Evitar el Desabastecimiento de Gas

### 6 TenarisSiat Amplía su Mercado de Exportación

El Primer "Mineroducto" de Bauxitas del Mundo

### 7 TenarisSiat Cambia su "Look" en la Web

Tenaris en Breve

### 8 Una Empresa Cada Vez Más Segura

## Más Gas en la Argentina

TenarisSiat y TenarisConfab proveerán 120 mil toneladas de tubería para ampliar los gasoductos troncales y evitar el desabastecimiento de gas.

Actualmente, los gasoductos troncales del país se encuentran trabajando a su máxima capacidad. Al mismo tiempo, la demanda de gas continúa en aumento. En estas condiciones, durante el próximo invierno se generaría una crisis de desabastecimiento en los centros de consumo, básicamente industriales.

Para evitar esta situación es necesario aumentar la capacidad de transporte de gas. Por eso, luego de intensas negociaciones, el gobierno nacional decidió formar fideicomisos destinados a ampliar la capacidad de transporte de los gasoductos troncales Norte y San Martín mediante la construcción de tramos paralelos denominados *loops* y plantas compresoras, que permitirán transportar diariamente 6 millones de metros cúbicos más de gas que lo que actualmente transportan.

TenarisSiat y TenarisConfab serán las proveedoras de la tubería para esta expansión. Ambas empresas entregarán alrededor de 700 kilómetros de tubería de 24", 30" y 36". Por su parte, las Transportadoras de Gas del Norte y el Sur cumplirán el papel de Gerentes de ambos proyectos.

Continúa en página 5

▼ *En enero de 2005 comenzaron las entregas desde Valentín Alsina.*



## Intercambios de Mejora Continua

Se destacó el valor del trabajo en equipo y del intercambio de experiencias.



▲ *Primer Encuentro de Mejora Continua en TenarisSiat.*

TenarisSiat participó en los cuatro encuentros de la serie Intercambios de Mejora Continua 2004, en los cuales intervinieron varias empresas de la Organización Techint. Además, estuvo presente Repsol YPF, como invitada especial.

Las reuniones se realizaron entre septiembre y noviembre, en las sedes de los distintos participantes, incluidas las instalaciones de Repsol YPF, que abrieron sus puertas para el tercer encuentro, el 24 de septiembre.

TenarisSiat, por su parte, fue la anfitriona del primer encuentro, que se realizó el 3 de septiembre en la planta de la empresa, en Valentín Alsina, Buenos Aires.

Continúa en página 3

# Nuevo Modelo Organizacional para Brindar Mejores Servicios

TenarisSiat afianza su estructura Supply Chain, diseñada especialmente para satisfacer los requerimientos particulares de los clientes, brindarles un servicio más eficiente y mejorar su relación con la empresa.

La estructura organizacional Supply Chain de Tenaris incluye el planeamiento y la coordinación de todas las actividades implícitas en la cadena de abastecimiento, para ejecutar las órdenes de manera más eficiente y precisa. En otras palabras, centraliza la organización y ejecución de todas las actividades de logística, desde la aceptación de órdenes hasta la entrega final de los productos. Asimismo, participa activamente con el plantel de ventas (denominado "Front End") en la confección de ofertas y completando las actividades desarrolladas.

“La confección de ofertas implica la planificación estratégica de todo el proceso necesario para satisfacer las necesidades de cada cliente,

desde la producción de los tubos hasta el modo y los tiempos de entrega”, explica **Juan Agustín**, Responsable de Supply Chain de TenarisSiat, y continúa: “Esto se debe a que trabajamos por proyecto, ya que cada uno tiene sus propias especificaciones; por eso, por ejemplo, sólo contamos con *stock* de tubería estandarizada para el sector de distribución pero no para el de petróleo y gas, donde cada obra tiene sus propios requerimientos”.

De este modo, las unidades de Servicio se dedican al desarrollo de nuevos productos y servicios que se adapten a las necesidades propias de cada cliente, y la unidad de negocios Supply Chain se especializa en la administración



▲ Personal de TenarisSiat y TenarisConfab en plena tarea de coordinación de actividades.

y ejecución de pedidos. “A través de esta estructura cubrimos toda la gestión de logística tanto en el nivel local como en el regional; por ejemplo, gestionamos fletes a destino, realizamos entregas a lo largo de la traza, ejecutamos trámites portuarios y efectivizamos el seguimiento de órdenes y productos”, detalla Agustín.

Actualmente, las tareas desempeñadas por la Supply Chain involucran directamente a más de 1.100 personas en el mundo, incluyendo los centros de servicios locales de Tenaris en los diversos merca-

dos donde se ubican las plantas de producción.

La empresa otorga a esta estructura organizacional un rol fundamental dentro de su red comercial global, debido, entre otras cosas, al alto compromiso que tiene con sus clientes en cuanto a continuar mejorando sus servicios constantemente. En este sentido, concluye Agustín, “lo importante es lograr que los tubos dejen de ser percibidos como *commodities*, ya que todos estos servicios les agregan valor y los convierten en verdaderas soluciones tubulares”.

## Tenaris Estuvo Presente en la “Río Oil & Gas”

Tenaris participó en uno de los eventos petroleros más importantes de América Latina: Río Oil & Gas.

La participación de Tenaris en la Oil & Gas, feria regional que impulsa el desarrollo y la promoción de la industria del petróleo y gas, se destacó por su *stand* de 222 metros cuadrados y por la presencia de importantes miembros de sus departamentos de Desarrollo de Producto.

La empresa exhibió productos e ilustraciones de los principales proyectos que desarrolla, dio a conocer su disponibilidad de tecnología de última generación y una vez más reafirmó su fuerte compromiso con los clientes.

Anualmente, desde 1982, este evento reúne a profesionales y ejecutivos de la industria y les permite intercambiar ideas y experiencias acerca de nuevas tecnologías y prácticas de gestión para la industria petrolera y del gas. El mismo se realiza alternadamente en Río de Janeiro, Brasil, y en Buenos Aires, Argentina, donde tendrá lugar este año.

Durante el evento, el directorio de TenarisConfab ofreció un cóctel a más de 200 invitados, que incluyeron a clientes, ejecutivos y representantes de otras empresas. De acuerdo con esti-



▲ Stand de TenarisConfab en la Río Oil & Gas.

maciones del IBP, Instituto Brasileño del Petróleo, alrededor de 35 mil personas recorrieron los *stands*.

En el encuentro también tuvo lugar un importante foro científico donde los participantes pudieron debatir e intercambiar ideas y avances que conciernen a esta industria.

Como representante de TenarisSiat, Federico García Casabal, del Front End (ventas de TenarisSiat), fue quien compartió esta experiencia, y destacó: “En este tipo de eventos resulta fundamental el contacto cara a cara con el cliente, porque permite fortalecer las relaciones comerciales existentes y abrir nuevas oportunidades de negocios”.

# TenarisSiat Impulsa el Desarrollo de Actividades de Mejora Continua

TenarisSiat participó activamente en los encuentros del Intercambio Mejora Continua 2004, que reunió a diversas empresas de la Organización Techint y contó con la presencia de Repsol YPF como invitada especial.

Viene de página 1

Desde el fin de la década de los 80, TenarisSiat desarrolla diversas iniciativas de acuerdo con los objetivos propuestos por la denominada Mejora Continua (MC), que tiende a sincronizar tareas que mejoren la productividad de la empresa y que, al mismo tiempo, impulsen los objetivos de crecimiento personal de cada empleado.

Por eso, los proyectos desarrollados por los diversos Grupos de Mejora Continua (GMC) de TenarisSiat estuvieron activamente presentes y se destacaron durante el Intercambio de Mejora Continua 2004, que se desarrolló a fines de ese año, en las instalaciones de las diversas Unidades Productivas.

El objetivo básico de esta iniciativa es difundir los trabajos desarrollados por las diferentes empresas y permitir que los participantes intercambien experiencias e incrementen sus conocimientos relacionados con esta temática.

Sobre la base de esta premisa, el primer encuentro se realizó en septiembre en la planta de TenarisSiat, en Valentín Alsina,

Buenos Aires. En esa oportunidad, se reunieron integrantes y líderes de GMC, responsables del área de Capacitación y Mejora Continua, y personal involucrado de Siderar, TenarisSiat, TenarisSiderca y Repsol YPF.

Para desarrollar la segunda reunión, Repsol YPF brindó las instalaciones de su planta de lubricantes en La Plata, y el tercer evento se realizó el mes siguiente en la planta de Siderar en San Nicolás, ambas en la provincia de Buenos Aires.

Finalmente, el Intercambio concluyó con un taller de capacitación para operarios, que se realizó en noviembre en TenarisSiderca, Campana, Buenos Aires.

Para participar en estos encuentros, en TenarisSiat se crearon dos nuevos GMC integrados por personal fuera de convenio, operarios, supervisores y líderes de MC de todos los sectores. De ese modo, la empresa ya lleva desarrolladas un total de 19 GMC.

## Destacados

- 6 años participando y organizando encuentros de mejora continua.
- 4 encuentros de mejora continua durante 2004.
- 4 sedes diferentes para alojar a los participantes: Valentín Alsina, La Plata, San Nicolás y Campana.
- 5 empresas participantes en este encuentro, incluida Repsol YPF, como invitada especial.
- 80 participantes que formaron parte de esta iniciativa.
- 8 grupos de trabajo que intercambiaron sus experiencias.
- 8 proyectos debatidos fueron debatidos y analizados.

## TenarisSiat: la Anfitriona

Esta no fue la primera participación de TenarisSiat en iniciativas de estas características. Por el contrario, la empresa es pionera en la realización de estos intercambios, ya que impulsó su desarrollo y concretó el primer encuentro en septiembre de 2003, junto con la empresa cervecera Brahma.

Asimismo, fue la anfitriona del cierre del Intercambio de Mejora Continua 2003. En dicha oportunidad, la planta de Valentín Alsina recibió a los integrantes del personal de TenarisSiderca, Metalmecánica y Metalcentro, quienes intercambiaron experiencias y compartieron los avances relativos a esta disciplina.

Los representantes de TenarisSiderca, por ejemplo, presentaron las mejoras logradas en las condiciones de trabajo del *flushing* de la línea de roscado *tubing* de su laminador continuo 1. Los de Metalmecánica y Metalcentro, en cambio, se refirieron a la eliminación de roturas en bobinas de calentamiento en la línea de forja para trozos, que Metalmecánica tiene en Villa Mercedes, San Luis.

Por su parte, TenarisSiat mostró las tareas de varios de sus GMC, entre los cuales se destacaron el dedicado a reducir los tiempos de cambio y consumo de cuchillas de la cortadora Chopper de la línea Yoder y el comprometido con el ahorro de costos por sensores en la misma línea de producción.

Al trazar un balance del año, Daniel Sívori, jefe de Administración de Personal, sostiene que la jornada de intercambio resultó "un muy buen corolario para el esfuerzo de la gente y fue el puntapié inicial para pasar a los grupos de gestión". Por su parte, Carlos Martínez, Gerente de Operaciones, reconoció el esfuerzo de los equipos e instó a continuar en la senda del análisis de problemas y la búsqueda de resoluciones conjuntas.



▲ Los grupos de TenarisSiat, TenarisSiderca, TenarisTamsa, Siderar y Sidor compartieron sus experiencias.

# Se Inauguró el Gasoducto: Llegó el Gas a Lima, Perú

Después de 41 meses de intenso trabajo concluyeron las obras del proyecto Camisea. Tenaris proveyó casi 200 mil toneladas de tubos, de las cuales 68 mil fueron fabricadas en TenarisSiat.

El gasoducto recorre 700 kilómetros atravesando la selva amazónica y cruza la cordillera de los Andes para llevar gas a Lima, la capital de Perú.

Durante la inauguración de las obras, el 5 y 6 de agosto de 2004, estuvieron presentes trabajadores y funcionarios de las empresas que participaron en el proyecto (Teggas, Tecpetrol, Techint Ingeniería y Construcciones y Tenaris), así como autoridades nacionales y locales de Perú, entre las cuales se destacaron el Presidente del país, **Alejandro Toledo**, y el ministro de Economía, **Jaime Quijandría**.

Las celebraciones comenzaron en agosto. El evento más importante se realizó en Lurín, en las afueras de Lima, donde se encuentra la sede del Centro de Operaciones de la Transportadora de Gas



del Perú (TGP), al cual llega el gas natural de Camisea.

Durante los festejos, ante más de mil personas, el Presidente peruano destacó los beneficios que este proyecto aportó y aportará para el fortalecimiento de la economía de su país.

► *El Presidente peruano Alejandro Toledo, da por inaugurada la obra.*



## Camisea: Cómo es el Nuevo Gasoducto

El campo de Camisea está ubicado en Cuzco (431 kilómetros al este de Lima). El proyecto cuenta con dos tuberías:

- una de gas natural, que recorre 731 kilómetros e inicialmente transportará 285 millones de pies cúbicos por día. Para su construcción se utilizó tubería de 34", 24" y 18" de diámetro externo;
- otra transportará inicialmente 50 mil barriles de gas líquido por día. Para su construcción se utilizó tubería de 14" y 10" de diámetro externo.

Además, las instalaciones incluyen una estación de compresión, dos estaciones de bombeo y una planta reductora.

## Impacto de Camisea en la Economía Peruana

- Con una inversión total de 1.500 millones de dólares, el proyecto representó el 40 por ciento de la inversión extranjera en Perú durante el período 2002/2003.
- Generó 8 mil puestos de trabajo en la etapa de construcción y más de 30 mil empleos indirectos.
- Su puesta en marcha representará un incremento del 1 por ciento del PBI peruano.
- Generará un ahorro de divisas de 1.900 millones de dólares anuales, debido a la menor importación de hidrocarburos.
- Reducirá las tarifas eléctricas entre 16 y 20 por ciento.

# Más Gas Transportado, más Puestos Laborales Generados

TenarisSiat generó más de cien puestos de trabajo e implementó importantes mejoras en sus líneas productivas para estos proyectos.

## Viene de página 1

Tras ser seleccionada como proveedora de tubería para los proyectos de ampliación de los gasoductos troncales del país, gestionados por Transportadora de Gas del Norte (TGN) y Transportadora de Gas del Sur (TGS), TenarisSiat desarrolló rápidamente un plan estratégico de producción e implementación para poder comenzar lo antes posible con la construcción de los "loops" (tramos paralelos).

Por ejemplo, para poder concluir las entregas en tiempo y forma, la empresa generó ciento cincuenta puestos de trabajo. "Esta no fue una

tarea sencilla; hubo que seleccionar al nuevo personal, contratarlo y capacitarlo de manera urgente, en sólo dos meses", detalló **Gustavo Chiodi**, Jefe de Ventas de TenarisSiat.

De ese modo, la planta de TenarisSiat en la Argentina comenzó la producción para estos proyectos en enero de 2005, con las mejoras en las líneas de producción, que la empresa incorporó hace poco tiempo, ya implementadas. "El corazón del negocio de TenarisSiat son las transportadoras de gas", comentó Chiodi, que destacó que

durante los últimos años "se han realizado importantes inversiones en la línea de producción longitudinal de arco sumergido, necesaria para abastecer este sector".

El destino del gas de estos gasoductos permitirá abastecer a todo el país. Por su parte, el gasoducto Norte no sólo alimentará a la provincia de Buenos Aires sino también a las de Córdoba, Tucumán y Salta, mientras que el gasoducto San Martín (Sur) se enfocará principalmente en Buenos Aires a través de la planta de Bahía Blanca. De este modo se planea evitar

posibles desabastecimientos de gas durante el próximo invierno, ya que, de acuerdo con lo estipulado, se espera que, una vez concluidas las obras, permitan sumar 6 millones de metros cúbicos diarios de capacidad de transporte de gas para ambos gasoductos.

La participación de Tenaris en estos proyectos le permite posicionarse, una vez más, como empresa líder en el sector, no sólo brindando no solo sus productos de alta calidad sino también sus servicios especiales.

## Loops en Cifras

En detalle, TGN cuenta con dos gasoductos: el Norte, que va desde Salta hasta Buenos Aires, y el Centro-Oeste, que se extiende desde Neuquén y Mendoza hasta Buenos Aires. TGS, por su parte, posee tres gasoductos: el San Martín, que llega a Buenos Aires desde Tierra del Fuego, y NEUBA 1 y NEUBA 2, que unen Neuquén con Buenos Aires.

Se realizará la construcción de *loops* a lo largo de los gasoductos Norte y San Martín, de acuerdo con el siguiente detalle:

- TGN construirá diversos tramos en el gasoducto Norte; en total se instalarán 220 kilómetros de tubería de 30" y 15 kilómetros de tubería de 24".
- TGS, por su parte, construirá varios *loops* con tubería de 30", que en total cubrirán casi 300 kilómetros. Asimismo, instalará otros 160 kilómetros con tubería de 36".

En total, se construirán 520 kilómetros con tubería de 30", 160 kilómetros con tubería de 36" y 15 kilómetros con tubería de 24".



# TenarisSiat Amplía su Mercado de Exportación

En dos años, la empresa logró exportar más de 10 mil toneladas anuales de tubos para el mercado de distribución en los Estados Unidos. Se estima que ese volumen se mantendrá durante los próximos ejercicios.

“Comenzamos a trabajar con distribuidores de los Estados Unidos en el 2001, y en el período 2003-2004 exportamos 12 mil toneladas de tubos”, comenta César Remacha, Gerente Comercial de TenarisSiat, y afirma que “esperamos mantener un rango exportador de 7 mil a 12 mil toneladas anuales”.

La totalidad de la tubería destinada a este mercado proviene de TenarisSiat, Argentina, y TenarisConfab, Brasil. Para desarrollar este segmento del mercado, la empresa cuenta con el apoyo de la oficina de Tenaris en Houston, Texas, “donde se encuentra el mayor centro de consumo de esta tubería”, explica Remacha, que agrega: “Comenzamos trabajando con distribuidores que se concentraban en tubos de diámetros



▲ Logística, para TenarisSiat, es estar donde está su cliente.

chicos, y luego se amplió la gama con la incorporación de distribuidores que solicitaban rangos más amplios”.

De ese modo, el mercado estadounidense, desde hace cuatro años, recibe los productos y servicios de TenarisSiat contando con la

calidad y el respaldo de Tenaris. El trabajo en equipo del Front End y la Supply Chain fueron piezas fundamentales para abordar este difícil y competitivo mercado.

Otro aspecto importante para el mercado de distribución es el ritmo de entrega: “Existe

una regular frecuencia de embarques desde el río de La Plata hasta Houston, manteniendo un ritmo de entregas constante, óptima para los clientes, lo que les permite una mayor exactitud en la programación de los plazos”, comenta Remacha y hace hincapié en la importancia de este último punto para los distribuidores, ya que les facilita una mejor programación de sus stocks.

Actualmente TenarisSiat trabaja en los Estados Unidos con los principales distribuidores de ese país. “Sabemos que es un mercado muy competitivo, en el cual hay que ir desarrollando y capitalizando experiencia paso a paso, de manera de obtener un posicionamiento firme”, concluye Remacha.

## El Primer Mineroducto de Bauxitas del Mundo

TenarisSiat proveerá 95 kilómetros de tubería para el proyecto minero Paragominas, en Brasil.

Para concretar este proyecto, la compañía Vale do Rio Doce seleccionó a Tenaris entre una amplia competencia que incluía empresas de diversas partes del mundo –(como Corea, China, Japón, Ucrania y la India)– gracias a sus servicios de logística, el valor agregado de sus productos, la asistencia técnica que brinda y la optimización de sus plazos de entrega.

La empresa cuenta con el *know how* y la experiencia que Tenaris ya posee gracias a una presencia global en el mercado minero, por ejemplo participó en importantes obras, como minera Disputada, en Chile y minera Alumbreira, en la Argentina, en los años 2002 y 2003 respectivamente.

El contrato, de 58 millones de dólares, prevé el abastecimiento de 247 kilómetros de tubería, de los cuales 95 kilómetros serán fabricados por TenarisSiat en su planta de la Argentina y el resto será producido por TenarisConfab, en Brasil.

### Paragominas en detalle

- Cliente: Compañía Vale do Rio Doce.
- Producción de TenarisSiat: 95 kilómetros.
- Producción de TenarisConfab: 152 kilómetros.
- Producción total: 247 kilómetros de tubería de acero con costura.
- Especificaciones del producto: tubos API 5L de 24" de diámetro y 0,781" de espesor, en acero grado X70.

El proyecto minero Paragominas es un emprendimiento de la compañía Vale do Rio Doce, mediante el cual se podrá transportar la bauxita extraída en la mina de Paragominas hasta la planta de procesamiento de aluminio Alunorte, en la ciudad de Barcarena.

## TenarisSiat Cambia su "Look" en la Web



▲ TenarisSiat presenta su site más completo, dinámico y actualizado.

De acuerdo con el estilo adoptado por todas las plantas productivas, TenarisSiat actualizó el diseño de su página web e incorporó nuevas herramientas virtuales para facilitar la navegación de clientes, proveedores y usuarios.

Además, el rediseño de [www.siat.com.ar](http://www.siat.com.ar), más amigable y dinámico, incluye nuevos contenidos e información de interés que serán actualizados en forma permanente. Por ejemplo, permite acceder rápidamente a catálogos, publicaciones periódicas de la empresa y noticias destacadas.

Asimismo, en la página web de TenarisSiat los usuarios encontrarán detalles sobre los productos elaborados por la empresa, sus procesos productivos, proyectos en los cuales participa, acciones que realiza para la comunidad, presentaciones sobre los servicios clave que brinda y hasta búsquedas laborales.

Toda la información que contiene el nuevo sitio es fácilmente identificable, ya que está organizada en diferentes secciones, cada una de las cuales engloba diversos temas: Perfil; Productos y servicios; Comunidad; Recursos humanos; Prensa y publicaciones, y Contactos.

Otro aspecto que se destaca con este nuevo "look" son las herramientas virtuales, a las cuales se puede acceder con un simple clic. Por ejemplo, los usuarios encontrarán un convertidor de medidas y diversos accesos directos (a aplicaciones especialmente desarrolladas para facilitar las operaciones de los proveedores con la empresa, así como a sitios de otras compañías relacionadas con el grupo, como TenarisConfab y Grupo Techint, entre otros).

Del mismo modo, la página principal cuenta con accesos directos a los servicios *on-line* de Tenaris: Project Center y Tenaris Tracking.

Esta iniciativa forma parte de un proyecto global de Tenaris que intenta unificar las diferentes *mills* de Tenaris en el mundo virtual, tal como está sucediendo con sus *mills* "de ladrillo".

# Tenaris en Breve

## Gas Natural para el Noreste de Brasil

TenarisConfab proveyó 23 mil toneladas de tubos a Petrobras para la concreción del denominado Proyecto Manatí, que llevará gas natural a la región noreste de Brasil, en Campo de Manatí, Bacia de Camamu, a través de un gasoducto de alrededor de 120 kilómetros de extensión.



▲ Tubería de TenarisConfab lista para su despacho.

El sector *offshore* del proyecto, de 63 kilómetros, utilizará tubos de 24 pulgadas calidad APIX60. El sector *onshore*, en cambio, utilizará tubos de 24 pulgadas calidad APIX70 para recorrer 68 kilómetros, hasta la Estación de Procesamiento de Gas San Francisco, en San Francisco de Conde. Los tubos serán revestidos, por Socoril de Brasil, en polietileno para ambos trechos y en concreto para el sector *offshore*.



▲ TenarisSilcotub: Zalau, al nordeste de Rumania. La planta comenzó a operar en 1981.

## Tenaris llegó a Rumania

Tenaris adquirió Tubman International Ltd., una compañía que poseía el 84,86 por ciento del capital social de la empresa S.C. Silcotub S.A., y el control de otras tres subsidiarias menores en Rumania. Las negociaciones se cerraron el 26 de julio de 2004, tras una inversión de 42 millones de dólares. De ese modo, la empresa amplió su presencia en Europa del Este y TenarisSilcotub se convirtió en realidad.

Silcotub es el mayor productor de tubería sin costura laminada en caliente de aceros al carbono de baja aleación y diámetros pequeños (hasta 146 milímetros) para las industrias petrolera, mecánica y automotriz, entre otras. "La gama de productos de Silcotub se integra perfectamente con la línea de producción de Dalmine y con nuestra presencia en el mercado europeo", comentó Paolo Roca, Presidente y CEO de Tenaris.

# Una Empresa Cada Vez Más Segura

TenarisSiat, avanza en la implementación de un nuevo Sistema de Gestión de Ambiente, Seguridad y Salud Ocupacional.

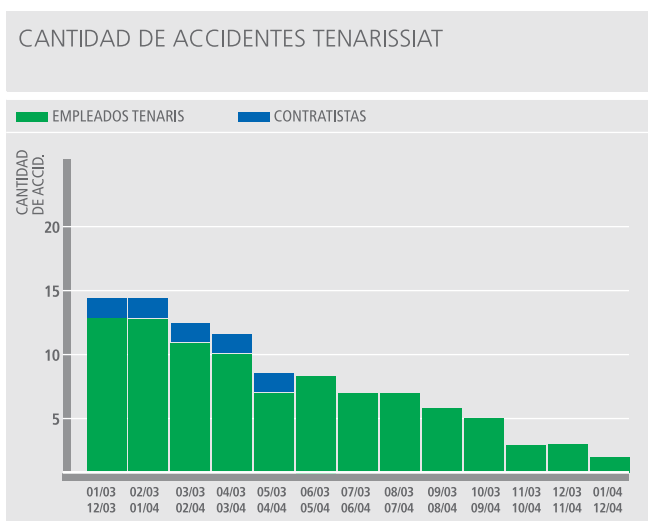
TenarisSiat, junto con el resto de las Unidades Productivas de Tenaris, está implementando un nuevo Sistema de Gestión de Ambiente, Seguridad y Salud Ocupacional.

A mediados de 2003 Tenaris difundió la nueva política de Ambiente, Seguridad y Salud Ocupacional, que desde entonces comenzaron a implementar todas sus unidades productivas.

El documento “expresa el compromiso asumido por la empresa en materia de seguridad, higiene y medio ambiente”, comenta Jorge Pérez, Jefe de Seguridad, Higiene y Medio Ambiente de TenarisSiat, que agrega: “Establece un nivel mínimo que debe respetarse, y propone mejorarlo día a día”.

El objetivo del nuevo sistema es integrar todos estos aspectos en un sistema de gestión basado en normas internacionales para las distintas áreas, como ISO 14.000 para medio ambiente y OSHA 18.000 para seguridad e higiene.

Hasta el momento, TenarisSiat ya concluyó la primera etapa de implementación. Para ello se realizó un relevamiento de



aspectos e impactos ambientales y de riesgos y peligros de salud, puesto por puesto. Sobre la base de este trabajo se desarrollarán planes de acción y mejora con sus respectivos cronogramas de implementación.

Los objetivos establecidos por esta política representan un “gran desafío” para TenarisSiat, ya que el índice de frecuencia de accidentes propuesto como meta es de diez por millón de horas trabajadas y, tal como lo expresa Pérez, “de acuerdo con la cantidad de horas que se trabajan en la planta, representa alrededor de siete accidentes por año”.

## La seguridad como prioridad número uno

Además de implementar el nuevo sistema, TenarisSiat está desarrollando diversos programas de seguridad basados en un nuevo concepto preventivo y proactivo, que involucra a todos los empleados de la compañía.

En detalle, los programas son:

- Reporte de incidentes y observaciones: uno de los pilares más importantes, ya que permite detectar riesgos para evitar posibles accidentes.
- Facilitadores de seguridad: consiste en la realización de

reuniones periódicas con un grupo de operarios de línea voluntarios, para analizar cuestiones de seguridad con ellos.

- Charlas de 5 minutos: establece que los mandos medios desarrollen dos charlas mensuales de cinco minutos referidas a temas de seguridad.
- Tablero de control para supervisores: se trata de una herramienta de gestión para que los jefes puedan conocer el desarrollo de la gestión de seguridad de los supervisores que se hallan a su cargo.

Este programa impulsó el cambio de rol y el compromiso de los mandos medios con respecto al nuevo concepto de seguridad proactiva propuesta por la empresa.

“Gracias a la implementación de estos programas TenarisSiat logró bajar considerablemente sus índices de siniestros”, comenta Pérez. En efecto, esto se evidencia al observar, por ejemplo, el índice de frecuencia de accidentes, que durante el año 2004 disminuyó un 93,2 por ciento (de 19,3 a 1,3), lo que ha permitido a TenarisSiat alcanzar un nuevo estándar de seguridad.



## 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](mailto:info@siat.com.ar)