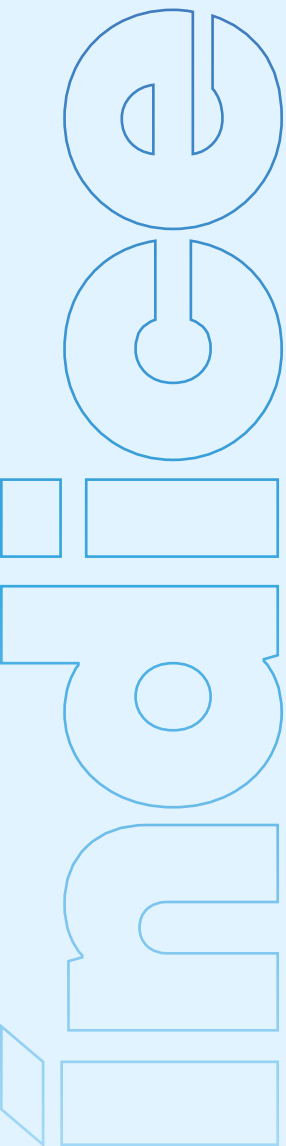




REVISTA **técnica**

TECHNICAL MAGAZINE



IF do Brasil Sistemas

> Español	06
> Português	76
> English	146

Aratell

> Español	12
> Português	82
> English	152

Bina Cylinder

> Español	17
> Português	87
> English	157

Cavagna

> Español	23
> Português	93
> English	163

Naval

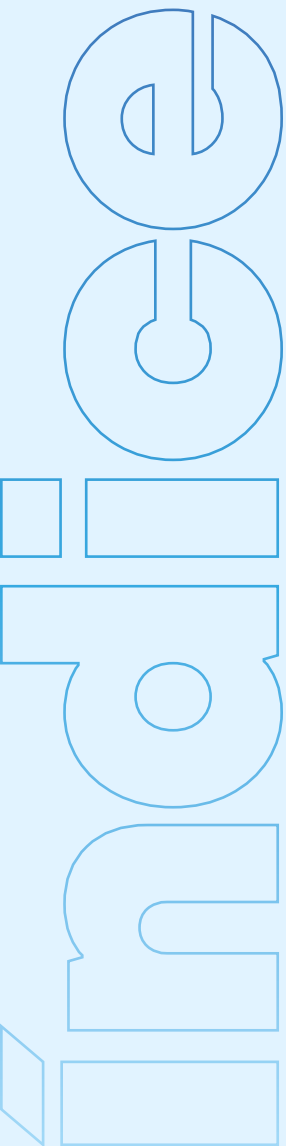
> Español	28
> Português	98
> English	168

IGT

> Español	33
> Português	103
> English	173

Otodata

> Español	38
> Português	108
> English	178



S&P Global

› Español	43
› Português	113
› English	183

Seicom

› Español	48
› Português	105
› English	188

Tatsa

› Español	53
› Português	123
› English	193

Twin Feathers

› Español	58
› Português	128
› English	198

EGSA

› Español	62
› Português	132
› English	202

SICA

› Español	68
› Português	138
› English	208

Los
pasos



Español



ESTIMADOS LECTORES



► **La AIGLP mantiene un compromiso constante de generar cada vez más beneficios y oportunidades para sus asociados,** fortaleciendo el sector de GLP y promoviendo el intercambio de conocimientos entre los principales actores de la industria. Como parte de este esfuerzo, presentamos esta Revista Técnica, un espacio exclusivo destinado a destacar la experiencia, los diferenciales y las contribuciones de las empresas que forman parte de nuestra asociación.

Más que una publicación informativa, esta revista es un portafolio dinámico de nuestros miembros, evidenciando su relevancia en el mercado y reforzando la importancia de la integración, la innovación y el desarrollo del sector de GLP en América Latina. Creemos que, al valorar la presencia y el trabajo de nuestros asociados, fortalecemos aún más la posición de la AIGLP como referencia en la región.

Seguimos trabajando para ofrecer iniciativas que amplíen el impacto y la visibilidad de nuestros miembros, y estamos seguros de que esta revista será una herramienta esencial para conectar empresas, compartir experiencias y promover nuevas oportunidades de negocio.

¡Bienvenidos a la nueva Revista Técnica de la AIGLP y buena lectura!



1. Historia y Trayectoria:

► ¿Podría contarnos brevemente la historia de la empresa y su fundación?

IF do Brasil Sistemas fue fundada en 2006 por Dogival Lopes da Silva con el propósito de transformar desafíos en oportunidades.

Nuestra historia comenzó con el conocimiento acumulado a lo largo de años de experiencia. En este recorrido, identificamos una brecha en el mercado: las soluciones importadas, además de tener costos elevados y plazos largos, no atendían de manera eficaz las necesidades específicas de los clientes brasileños, careciendo de innovaciones adaptadas a nuestra realidad.

Ante este escenario, surgió una visión clara y decidida: crear una empresa capaz no solo de ofrecer más de lo esperado por el mercado, sino también soluciones innovadoras diseñadas en Brasil, alineadas con las demandas y expectativas de sus clientes. Una visión sólida que sigue guiando nuestra trayectoria de éxito.

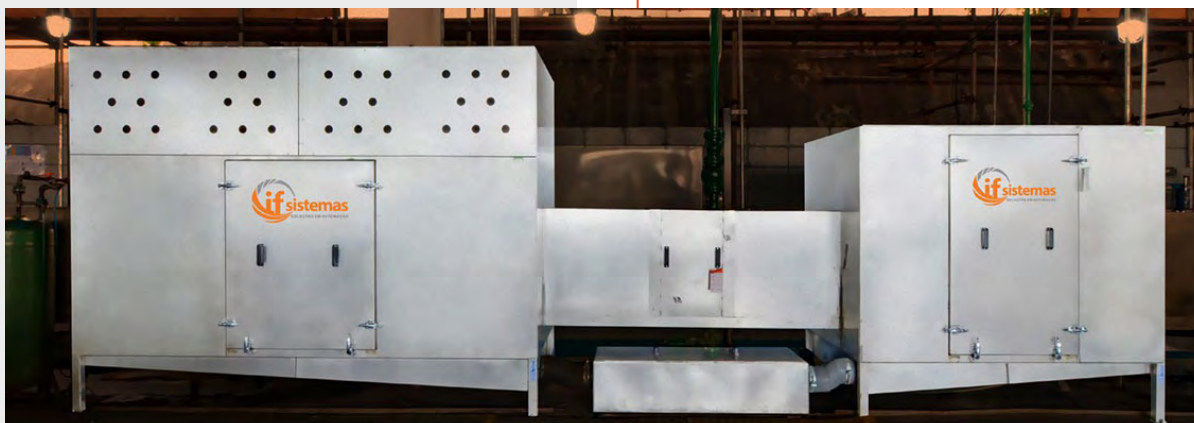
► **¿Cuáles han sido los principales desafíos que la empresa ha enfrentado a lo largo de los años?**

El primer y más significativo desafío fue demostrar al mercado nacional de GLP que IF do Brasil no se limitaba solo a cumplir criterios como precio, plazo y calidad. Nuestro verdadero diferencial siempre ha sido la **INNOVACIÓN**, ofreciendo desarrollos personalizados y soluciones a medida para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente.

► **¿Hubo algún momento decisivo o hitos importantes que impulsaron el crecimiento de la empresa?**

Sí. En 2008 nos convertimos en pioneros al desarrollar el equipo de Retracción de Sellos para cilindros P-13. Este hito inicial no solo abrió las puertas para IF do Brasil, sino que también consolidó nuestra entrada en el mercado nacional de GLP. En los años siguientes, ampliamos nuestro portafolio con el desarrollo de productos exclusivos, que se convirtieron en referencia y sostienen nuestra sólida actuación en el sector hasta hoy.

El primer y más significativo desafío fue demostrar al mercado nacional de GLP que IF do Brasil no se limitaba solo a cumplir criterios como precio, plazo y calidad.





2. Principales Actividades y Productos:

► ¿Cuáles son las principales actividades y productos/servicios de la empresa actualmente?

A través de la automatización industrial y servicios especializados, ofrecemos proyectos personalizados que atienden las demandas de los clientes. Desarrollamos equipos a medida para empresas que buscan mejorar sus procesos productivos, optimizar la eficiencia operativa y maximizar la productividad.

Nuestros equipos más destacados en el mercado son:

Retracción de Sellos P-13/P-20/P-45	ETAR – Tratamiento de Efluentes
Lavadora y Secadora	Detector de O’ring y Fugas
Manipulador Carga y Descarga de Cilindros	Colocadora de Sellos

“
La búsqueda
por innovación y
sustentabilidad
puede impulsar
aún más el
crecimiento del
sector en los
próximos años.
”

► ¿Cómo describiría el mercado en el que opera la empresa?

El mercado de GLP, más conocido como “gas de cocina”, es de gran importancia tanto para el sector industrial como, principalmente, para el sector residencial. Dentro del mercado, hay mucha competencia debido a la variación de precios en productos y servicios. La búsqueda por innovación y sustentabilidad puede impulsar aún más el crecimiento del sector en los próximos años.

► ¿Cuál es la ventaja competitiva de la empresa frente a sus competidores?

La innovación es una parte fundamental de nuestro proceso. En cada nuevo proyecto, nos dedicamos a comprender las necesidades específicas de nuestros clientes, creando soluciones personalizadas que superan sus expectativas. Estamos siempre atentos a las últimas tendencias tecnológicas, incorporándolas para garantizar excelencia y mejora continua en nuestras entregas.

► ¿Podría hablar sobre la evolución de los productos/servicios de la empresa a lo largo del tiempo?

Fuimos pioneros en el desarrollo de la tecnología de **Retracción de Sellos** en Brasil, comenzando nuestra trayectoria en el mercado con servicios y un único equipo.

Con el tiempo, ampliamos nuestras soluciones y desarrollamos la **ETAR – Estación de Tratamiento de Efluentes**, diseñada para remover sólidos suspendidos en el agua, controlar el pH y reducir el consumo de agua. Este sistema complementa nuestra Lavadora y Secadora, que garantiza una limpieza eficiente y un secado completo de los cilindros.

En los últimos años, nuestro **Detector de Fugas** ha tenido un gran impacto. Garantiza un entorno de trabajo más seguro y una producción más eficiente.

Además, contamos con el **Detector de O’ring**, una solución avanzada que identifica pequeños defectos en los o’rings y elimina automáticamente los envases con fallas de sellado, sin necesidad de intervención manual.

3. Desafíos Actuales y Futuro:

► ¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta la empresa actualmente?

- El mercado brasileño enfrenta desafíos significativos cada año, impactado por:
- Inestabilidades políticas y económicas que dificultan inversiones consistentes en innovación y mejoras.
- Altos costos debido a los impuestos.
- Fuerte competencia con industrias internacionales altamente competitivas.

► ¿Cuáles son los objetivos estratégicos de la empresa para los próximos cinco años?

- Ampliar nuestro conocimiento y experiencia para superar los desafíos del mercado nacional e internacional.
- Expandir nuestra actuación para abarcar todo el territorio del Mercosur en los próximos años.
- Fortalecer asociaciones estratégicas con el objetivo de promover innovación, seguridad y calidad, ofreciendo precios justos y accesibles para el mercado de GLP.



► ¿Cómo analiza el futuro del sector en el que opera la empresa?

El sector de GLP tiene un futuro prometedor. La creciente demanda por innovación y prácticas sostenibles impulsará el desarrollo de soluciones, generando oportunidades para atender nuevas necesidades y mejorar la eficiencia.

A pesar de la intensa competencia en precios, tecnología, calidad en la atención y soluciones sustentables, estamos preparados para crecer aún más y destacarnos en el mercado en los próximos años.



4. Innovación y Sustentabilidad:

► ¿Qué iniciativas de innovación está desarrollando actualmente la empresa?

Manipulador de Carga y Descarga -

Diseñado para revolucionar la línea de producción, el manipulador ofrece la solución definitiva para agilizar la carga y descarga de cilindros, evitando esfuerzos repetitivos y accidentes laborales..

Aplicadora de Sellos – Diseñada para aplicar sellos termoencogibles en cilindros de GLP de manera autónoma y eficiente. Puede contar con 2 o 3 cabezales, equipada con un sistema neumático de alta velocidad y autonomía para 3 horas de operación continua.

Siempre estamos en busca de nuevas oportunidades para fortalecer el mercado nacional. A través de asociaciones estratégicas con proveedores líderes del sector, nuestro objetivo es traer innovación, nuevas oportunidades y ampliar la oferta de productos en el mercado de GLP en Brasil.

► ¿Cómo se está preparando la empresa para las tendencias tecnológicas y cambios en el mercado?

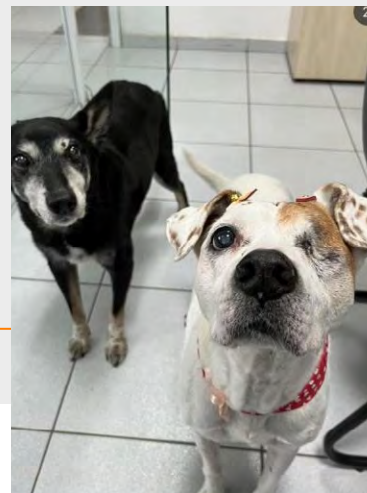
Actualmente, estamos invirtiendo fuertemente en iniciativas de innovación y buscando activamente asociaciones estratégicas para expandir nuestra presencia en el mercado de GLP, tanto a nivel nacional como internacional. Nuestro objetivo es traer tecnología de vanguardia del exterior para fortalecer el mercado brasileño, consolidándonos como referencia en calidad, puntualidad y competitividad en precios.

Siempre estamos en busca de nuevas oportunidades para fortalecer el mercado nacional.

► ¿Podría hablarnos sobre las iniciativas de sustentabilidad y responsabilidad social de la empresa?

Desde la fundación de la empresa, hemos apoyado activamente causas en favor de los animales.

Contribuimos con el rescate de animales abandonados y nos dedicamos a promover su bienestar, reafirmando nuestro compromiso con la responsabilidad social y ambiental.



5. Mensaje Final:

La historia y trayectoria de IF do Brasil Sistemas demuestran que la empresa nació con una visión innovadora y sigue comprometida con la excelencia, la personalización y la sostenibilidad. Desde su fundación en 2006, ha enfrentado desafíos con resiliencia, transformando obstáculos en oportunidades y consolidándose como un referente en el mercado de GLP en Brasil.

Hoy, a través de un portafolio diversificado de productos y servicios, nos destacamos por nuestra capacidad de innovar y anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo soluciones personalizadas que impulsan la eficiencia y la productividad. Además, nuestro enfoque constante en la automatización industrial, la sostenibilidad y la responsabilidad social refleja un firme compromiso con el futuro del sector.

Con la mirada puesta en el futuro, IF do Brasil proyecta un crecimiento estratégico, expandiendo su presencia en el Mercosur y fortaleciendo alianzas que impulsen la innovación. En un mercado competitivo y dinámico, la empresa está bien posicionada para liderar transformaciones y seguir contribuyendo al avance tecnológico y sostenible del sector de GLP.

Este camino refuerza nuestra esencia: transformar desafíos en soluciones, siempre poniendo al cliente en el centro de nuestras acciones.

**Desde 2006,
innovamos en el
sector de GLP con
soluciones eficientes
y sostenibles, siempre
enfocados en el cliente
y en la excelencia.**



1. Historia y Trayectoria:

► ¿Podría contarnos brevemente la historia de la empresa y su fundación?

A principios de la década de 1960, José Luis Aragón Zarza comenzó a comercializar retazos de chapa de acero junto a su padre, Don José Aragón Contreras.

Con solo 18 años, José Luis tuvo la idea innovadora de producir piezas estampadas en acero, destacándose la brida para cilindros de gas GLP. A lo largo de los años, adquirió conocimiento técnico y expandió su portafolio de productos hasta finalmente comenzar la fabricación de cilindros de gas GLP.



► ¿Cuáles han sido los principales desafíos que ha enfrentado la empresa a lo largo de los años?

Los mayores desafíos han sido las crisis económicas a lo largo del tiempo, además de la pandemia, durante la cual trabajamos de forma ininterrumpida debido a la participación de Aratell no solo en el sector de GLP, sino también en la fabricación de accesorios para cilindros hospitalarios.

Además, se ha producido una reducción en el número de compañías de gas, junto con la expansión del consumo de gas natural, favorecida por la mejora en la infraestructura de distribución en las grandes ciudades.

► ¿Hubo algún momento decisivo o hitos importantes que impulsaron el crecimiento de la empresa?

En la década de 1990, cuando Aratell decidió ampliar su gama de productos en la línea de GLP, lo que requirió una fuerte inversión en la ampliación de la fábrica y la adquisición de nuevos equipos.

2. Actividades Principales y Productos:

► ¿Cuáles son las principales actividades y productos/servicios de la empresa actualmente?

Somos una empresa ubicada en un barrio céntrico de São Paulo y operamos en cuatro segmentos de negocios:

Aratell Cilindros: fabricación de cilindros de GLP y otros de baja presión.

Aratell Metalúrgica: fabricación de piezas de acero mecanizadas, estampadas y embutidas.

Aratell Audio: fabricación de altavoces y sus componentes.

CBAG: galpones para almacenamiento en general.

► **¿Cómo describiría el mercado en el que opera la empresa?**

El mercado de GLP, aunque pequeño, tiene un alto nivel técnico y de calidad, reflejando su esencialidad.

► **¿Cuál es la ventaja competitiva de la empresa en comparación con sus competidores?**

La empresa se destaca por la alta calidad de sus productos, combinada con precios accesibles y plazos de entrega reducidos.



“
**Aratell continúa
invirtiendo en tecnología
para garantizar calidad y
seguridad en la gestión
de procesos y productos.**
”

► **¿Podría comentar sobre la evolución de los productos/servicios de la empresa a lo largo del tiempo?**

Aratell continúa invirtiendo en tecnología para garantizar calidad y seguridad en la gestión de procesos y productos, a través de capacitación continua.

La empresa inició su trayectoria en el sector de GLP produciendo bridas y componentes para la fabricación de cilindros. Este avance tecnológico permitió posteriormente la fabricación completa de los cilindros.





3.Desafíos Actuales y Futuro:

► ¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta actualmente la empresa?

Los principales desafíos incluyen la búsqueda de una optimización más eficiente de los procesos, la reducción de costos y la alineación de plazos de entrega viables.

► ¿Cuáles son los objetivos estratégicos de la empresa para los próximos cinco años?

La empresa buscará diversificar su actuación en el mercado, ampliará las inversiones en equipos y promoverá capacitaciones para la calificación de la mano de obra, garantizando la excelencia en procesos y productos.

► ¿Cómo ve el futuro del sector en el que opera la empresa?

La expectativa es que haya una reducción en las demandas debido a la creciente expansión de fusiones y alianzas entre las compañías del segmento.



En los próximos cinco años, la empresa estará enfocada en la diversificación, la innovación y la capacitación del personal.



4. Innovación y Sostenibilidad:

► ¿Qué iniciativas de innovación está desarrollando actualmente la empresa?

La empresa está invirtiendo en equipos modernos, promoviendo la capacitación de sus colaboradores e implementando mejoras en los procesos, con el objetivo de optimizar los recursos de producción.

► ¿Cómo se está preparando la empresa para las tendencias tecnológicas y los cambios en el mercado?

La empresa busca información y conocimiento en ferias y eventos de tecnología de procesos para implementar innovaciones en su fábrica.

► ¿Cuáles son las principales iniciativas de sostenibilidad y responsabilidad social de la empresa?

Aratell desempeña un papel fundamental en la sociedad generando conocimiento y empleo, además de promover la capacitación de sus colaboradores a través de cursos internos y externos.

En 2023, su compromiso con prácticas sostenibles y de responsabilidad social fue reconocido con la certificación ESG, enfocada en los pilares Ambiental, Social y de Gobernanza.

Aratell desempeña un papel fundamental en la sociedad generando conocimiento y empleo, además de promover la capacitación de sus colaboradores a través de cursos internos y externos.



5. Mensaje Final:

Nuestros productos aseguran la portabilidad del GLP, permitiendo que los consumidores tengan acceso a él con calidad y seguridad, incluso en los lugares más remotos.

Producir con excelencia significa comprender la importancia de nuestros productos en la cadena de suministro.



BINA POWER THE WORLD



1. Historia y Trayectoria:

► ¿Puede contarnos brevemente la historia de la empresa y su fundación?

Bina Shanghai Gas Cylinder Co., Ltd. fue fundada en 2012. Es uno de los mayores fabricantes profesionales de cilindros de GLP en China. Actualmente, contamos con activos superiores a 10 millones de dólares, una planta de 40.000 metros cuadrados y más de 200 empleados.

► ¿Cuáles han sido los mayores desafíos enfrentados por la empresa a lo largo de los años?

Con el aumento de las preocupaciones sobre la seguridad de los cilindros de GLP, la fábrica debe cumplir con regulaciones y estándares de seguridad más estrictos. Esto requiere inversiones adicionales en medidas de seguridad y capacitación del personal para garantizar el cumplimiento normativo y reducir los riesgos de accidentes.

Los clientes exigen cilindros de GLP de mayor calidad y confiabilidad. Por ello, la fábrica debe mejorar continuamente sus procesos de control de calidad y ofrecer productos que satisfagan estas expectativas para mantener la lealtad de los clientes.



► ¿Hubo momentos decisivos o hitos importantes que impulsaron el crecimiento de la empresa?

En 2020, nuestra capacidad anual alcanzó los 4 millones de unidades.

Invertimos continuamente en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, además de la actualización de equipos. Hasta 2024, contamos con tres líneas de producción y más de 100 equipos de fabricación, incluyendo sistemas avanzados de soldadura automática e inspección radiográfica no destructiva en tiempo real, disponibles solo para algunas empresas en China. En 2020, lideramos muchas tecnologías en la industria.

“
En 2020, nuestra capacidad anual alcanzó los 4 millones de unidades.
”

2. Principales Actividades y Productos:

► ¿Cuáles son las principales actividades y productos/servicios de la empresa actualmente?

Fabricamos todo tipo de cilindros de GLP de acero, con capacidades que van de 3 kg a 50 kg, principalmente exportados a mercados del Sudeste Asiático, África, América del Sur, entre otros.

► ¿Cómo describiría el mercado en el que opera la empresa?

El mercado de cilindros de GLP ha mostrado un crecimiento constante en los últimos años, impulsado por la creciente demanda en sectores como el uso doméstico, la producción industrial y aplicaciones comerciales. Se espera que esta tendencia continúe, motivada por factores como la urbanización, la transición energética y el aumento del uso del GLP como fuente de energía limpia.



► ¿Cuál es la ventaja competitiva de la empresa en comparación con sus competidores?

Solución integral: estaciones de llenado de gas, estaciones de prueba de cilindros de GLP, fábricas de cilindros de GLP, reguladores de GLP, estufas y quemadores, mangueras.

Alta productividad: con una capacidad anual de 6 millones de cilindros, gestionamos diversos pedidos con eficiencia, siempre priorizando la calidad.

Máxima calidad: equipos de marcas reconocidas para soldadura y pruebas hidrostáticas garantizan una calidad excepcional.

Equipo especializado: 20 años de experiencia en exportación para atender clientes globales.

I+D de nuevos productos: inversión continua en investigación para desarrollar cilindros compuestos para GLP, GNC, oxígeno, hidrógeno, entre otros, asegurando nuestra posición de liderazgo en la industria.

Inversión continua en investigación para desarrollar cilindros compuestos para GLP, GNC, oxígeno, hidrógeno, entre otros.

3. Desafíos Actuales y Futuro:

► ¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta actualmente la empresa?

La creciente demanda de automatización e integración tecnológica en los procesos de fabricación requerirá inversiones en maquinaria avanzada y sistemas que mejoren la eficiencia productiva y el control de calidad. Mantenerse actualizado con los últimos avances tecnológicos será crucial para conservar una ventaja competitiva.

► ¿Cuáles son los objetivos estratégicos de la empresa para los próximos cinco años?

Expansión de mercado y aumento de participación:

- Aumentar significativamente la participación en el mercado global de cilindros de GLP.
- Expandirse a nuevas regiones geográficas y explorar mercados aún no atendidos.
- Consolidar a la empresa como líder en el sector de cilindros de GLP.

Innovación de productos y mejora de calidad:

- Invertir en investigación y desarrollo para introducir diseños y materiales innovadores.
- Mejorar la calidad de los productos y estándares de seguridad para cumplir y superar las exigencias regulatorias.

- Desarrollar cilindros especializados para mercados de nicho como las industrias automotriz y marítima.

Eficiencia operativa y reducción de costos:

- Optimizar procesos productivos para mejorar la eficiencia y reducir desperdicios.
- Implementar principios de manufactura esbelta para agilizar operaciones y reducir costos.
- Invertir en tecnología avanzada de fabricación para mejorar la productividad y el control de calidad.



Servicio al cliente y satisfacción:

- Mejorar el servicio al cliente con entregas puntuales, soporte postventa y mantenimiento regular.
- Establecer un programa de fidelización de clientes.
- Recopilar continuamente comentarios de clientes para mejorar productos y servicios.

Sostenibilidad y responsabilidad ambiental:

- Adoptar prácticas sostenibles en la producción y gestión de la cadena de suministro.
- Explorar oportunidades de reciclaje y reutilización de materiales en el proceso productivo.
- Colaborar con socios de la industria para promover la responsabilidad ambiental y la sostenibilidad.

Seguridad y cumplimiento:

- Garantizar el cumplimiento de todas las normativas y estándares de seguridad.
- Implementar programas de capacitación en seguridad para empleados.
- Monitorear y mejorar continuamente los procedimientos de seguridad.

Construcción de marca y estrategia de marketing:

- Fortalecer la identidad de la marca a través de campañas de marketing efectivas.
- Usar marketing digital y redes sociales para aumentar el reconocimiento de la marca.
- Desarrollar alianzas estratégicas con distribuidores y revendedores.

“**Desarrollar cilindros especializados para mercados de nicho como las industrias automotriz y marítima.**”



► ¿Cómo ve el futuro del sector en el que opera la empresa?

La creciente preocupación mundial por el medio ambiente está impulsando una transición hacia prácticas más sostenibles. Se espera que las empresas den prioridad a la sostenibilidad ambiental, promoviendo inversiones en tecnologías ecológicas y procesos más limpios.

4. Innovación y Sostenibilidad:

► ¿Qué iniciativas de innovación está desarrollando actualmente la empresa?

BINAGAS Cylinders invierte en investigación para desarrollar cilindros más ligeros, resistentes y eficientes, además de incorporar tecnologías avanzadas de seguridad y soluciones digitales que mejoran la experiencia del cliente y la eficiencia operativa.



BINAGAS Cylinders se mantiene actualizada sobre las novedades del sector y se adapta a cambios regulatorios para garantizar la conformidad y seguridad de sus productos.



► ¿Cómo se está preparando la empresa para tendencias tecnológicas y cambios en el mercado?

BINAGAS Cylinders se mantiene actualizada sobre las novedades del sector y se adapta a cambios regulatorios para garantizar la conformidad y seguridad de sus productos. También explora nuevos mercados y aplicaciones para sus cilindros, como el sector del transporte, y desarrolla soluciones personalizadas para satisfacer las necesidades de los clientes.

► ¿Puede contarnos sobre las iniciativas de sostenibilidad y responsabilidad social de la empresa?

BINAGAS Cylinders está comprometida con la sostenibilidad ambiental y adopta procesos de fabricación ecológicos, promoviendo el uso del GLP como fuente de energía limpia. La empresa trabaja con comunidades locales para educarlas sobre el uso seguro de los cilindros y apoya causas sociales, como el acceso a energía limpia en áreas desatendidas.



1. Historia y Trayectoria:

► ¿Podría contarnos brevemente la historia de la empresa y cómo fue fundada?

Fundada y administrada como una empresa familiar, Cavagna Group ha estado en operación desde 1949, promoviendo la excelencia mecánica y la autenticidad del “Made in Italy” en todos los continentes. Cavagna Group es un socio industrial esencial, actuando como facilitador en el manejo, distribución, control y medición de gases. Nuestros productos se utilizan de manera segura en todas las etapas de las distintas cadenas de suministro, siempre con una visión orientada al futuro de la energía.

A lo largo de los años, nuestra empresa ha enfrentado diversos desafíos significativos:

- **Tensiones geopolíticas:** Al operar a nivel global, hemos sido impactados por inestabilidades políticas y conflictos regionales que afectaron nuestras operaciones y cadenas de suministro.
- **Crisis económicas y energéticas:** Eventos como la crisis energética global de 2021 generaron aumentos en los precios de la energía e interrupciones en el suministro, requiriendo ajustes estratégicos para garantizar la continuidad operativa.
- **COVID-19:** La pandemia provocó grandes interrupciones operativas, afectando tanto la oferta como la demanda de productos. En respuesta, implementamos nuevas medidas para garantizar la seguridad de nuestros empleados y fortalecer la resiliencia corporativa.
- **Transición generacional:** Con la evolución del liderazgo y del equipo, la gestión de la transición generacional se ha vuelto esencial para preservar los valores de la empresa, garantizar la continuidad de los procesos e impulsar la innovación.

Nuestro mayor desafío actual es la transición energética. Aunque compleja, esta transformación representa una oportunidad para innovar y adoptar tecnologías más sostenibles, alineándonos con las tendencias globales hacia un futuro energético más limpio.



Fundada y administrada como una empresa familiar, Cavagna Group ha estado en operación desde 1949, promoviendo la excelencia mecánica y la autenticidad del 'Made in Italy'.

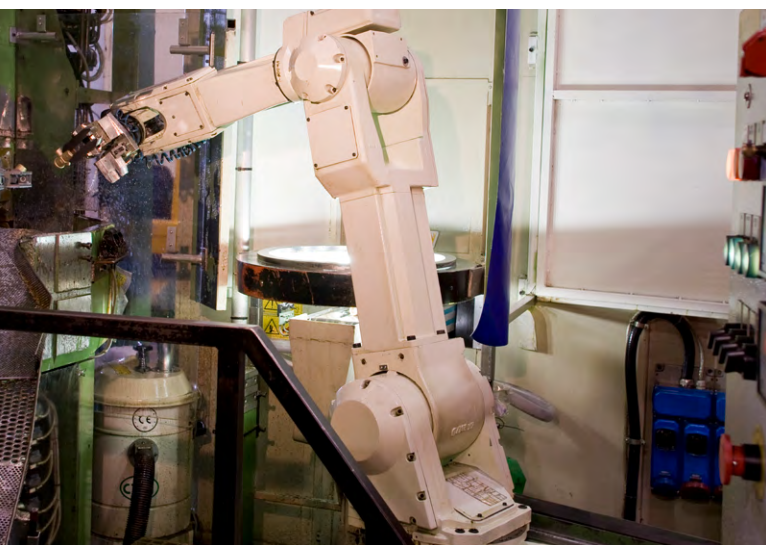


2. Principales Actividades y Productos:

Comprometidos con la concienciación y la responsabilidad social, nos dedicamos a ofrecer productos de la más alta calidad y fiabilidad, abarcando gases energéticos, combustibles renovables y alternativos, hidrógeno, gases comprimidos o medicinales.

Como líder global en la fabricación y distribución de válvulas y accesorios para el control y almacenamiento de gas, reconocemos el gas como una fuente de energía limpia y renovable.

Mantenemos una presencia constante en todos los lugares donde el gas es esencial para la vida, adoptando una visión progresista sobre el futuro de la agenda energética. Estamos firmemente comprometidos con nuestra misión: dondequiera que se utilice gas, nosotros estaremos presentes.



“**Líder global en la fabricación y distribución de válvulas y accesorios para el control y almacenamiento de gas.**”

3. Desafíos Actuales y Futuro:

A lo largo de nuestros 75 años de historia, hemos alcanzado hitos importantes que han sostenido el crecimiento y desarrollo de la empresa:

Preservación de nuestros valores e identidad: Mantenemos nuestro compromiso con principios fundamentales, asegurando coherencia e integridad en todas nuestras operaciones.

Enfoque en el bienestar a largo plazo: Al priorizar los objetivos colectivos del negocio sobre los intereses individuales, fomentamos una cultura de éxito compartido.

Fortalecimiento de la gobernanza:

Trabajamos en la construcción de estructuras de gobernanza sólidas, con procesos de toma de decisiones transparentes, que nos mantienen alineados con nuestros objetivos estratégicos.

Énfasis en el desarrollo organizacional:

Invertimos en nuestro equipo y mejoramos procesos para adaptarnos a los cambios del mercado e impulsar la innovación.

Estos elementos clave han contribuido a consolidar nuestra posición en el sector y a guiar nuestro crecimiento continuo.

4. Innovación y Sostenibilidad:

Valorando el presente y mirando hacia el futuro

El Grupo Cavagna propone soluciones compatibles con los requisitos tecnológicos actuales de las diferentes moléculas de gas, agregando el valor de la innovación.

La empresa es un actor clave en el sector gracias a su variada experiencia y conocimiento de los diferentes métodos en la cadena de suministro.

Existen técnicas importantes para la optimización y adaptación “sostenible” en el manejo, transporte, almacenamiento y uso seguro de moléculas y gases.

La visión y dinamismo del grupo lo posicionan como un líder en la evolución tecnológica del sector. A esto se suma su capacidad de personalización en la producción, lo que también se implementa en sectores altamente exigentes, como dispositivos médicos, en relación con la regulación y el control de moléculas de gas a alta presión y tecnologías de medición.



Soluciones innovadoras para la transformación digital, con tecnologías digitales e IoT aplicadas a la industria del gas

La transformación digital, fenómeno que caracteriza todo el escenario industrial y socioeconómico, impulsa al sector del gas a acelerar la introducción de tecnologías y soluciones 4.0.

El Grupo Cavagna ha desarrollado patentes y soluciones exclusivas que lo convierten en uno de los actores más activos en la transformación digital aplicada a su sector.

La evolución de productos y sistemas en diferentes áreas de uso de moléculas y gases también se lleva a cabo en sinergia con las diversas necesidades de los clientes, con el fin de satisfacer expectativas tecnológicas personalizadas y más avanzadas.

Como grupo internacional, reconocemos que la sostenibilidad puede tener diferentes significados dependiendo de la región. Su implementación varía según las prioridades de cada mercado, considerando factores como la economía, la salud, los objetivos locales y la etapa de desarrollo.

El compromiso con la sostenibilidad trasciende la alta dirección para convertirse en uno de nuestros principales enfoques de negocio: el futuro del grupo y de la industria.

Utilizamos los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU para mejorar continuamente nuestro desempeño ambiental y fortalecer las alianzas con la comunidad. Este compromiso se refleja en cada etapa de nuestros procesos, ya que buscamos activamente un futuro más limpio. Para nosotros, la Transición Energética no es solo una elección, sino una prioridad.

Misión Verde

El Grupo Cavagna reconoce la importancia de las moléculas de gas para el futuro de la energía. Por ello, estamos comprometidos a contribuir de manera significativa a la preservación ambiental y al futuro de nuestro planeta. Nuestro objetivo es expandir las acciones de sostenibilidad más allá de nuestra empresa, abarcando toda la cadena de suministro.



Visión Verde

Nuestros productos serán elementos clave en una cadena de suministro sostenible, que involucra las etapas de tratamiento, transporte, almacenamiento y uso de productos. Al mismo tiempo, promoveremos una transformación digital que contribuirá aún más a un mundo cada vez más verde.

En los últimos años, el Grupo Cavagna ha intensificado su compromiso con la transición energética sostenible y la transformación digital en los sectores en los que opera. Nuestra intención es estar donde el gas pueda impulsar el progreso y la calidad de vida, ofreciendo soluciones innovadoras para esta doble transición energética y sostenible.

Además de enfocarnos en el desarrollo de soluciones IoT y tecnologías digitalmente controladas, el grupo también se ha comprometido a compensar sus emisiones contaminantes.

Este compromiso se traduce en:

- Optimización y certificación de los procesos de producción para minimizar los impactos negativos en el medio ambiente y mejorar la eficiencia energética;
- Participación activa en proyectos de protección ambiental y desarrollo social en diversas partes del mundo.



Nuestros productos serán elementos clave en una cadena de suministro sostenible.



5. Mensaje Final:

Seguimos enfocados en nuestro crecimiento en el mercado latinoamericano, comprendiendo las necesidades de nuestros clientes e invirtiendo en la entrega de soluciones adecuadas para ellos y para los usuarios finales de nuestros productos, siempre garantizando calidad y tecnología.



1. Historia y Trayectoria:

► Papel y objetivos de la empresa en el mercado

Naval se destaca como líder absoluta en calidad, seguridad y durabilidad de los equipos fabricados en el mercado, atendiendo a clientes en todo el territorio nacional. Reconocida como una de las principales especialistas del sector, la empresa tiene como compromiso la excelencia en sus productos.

Nuestra experiencia nos permite desarrollar soluciones tecnológicas innovadoras, con un enfoque en la fabricación de válvulas especiales para el transporte y almacenamiento de gases peligrosos. Además, creamos herramientas técnicas y de gestión que buscan mejorar la confiabilidad, disponibilidad y eficiencia en los procesos productivos.

Nuestro principal objetivo es guiar a nuestros clientes hacia la excelencia en sus procesos productivos, compartiendo nuestra experiencia y ofreciendo soluciones personalizadas que atiendan sus necesidades específicas.



Todos nuestros productos cuentan con una garantía de 1 año y son sometidos a rigurosas pruebas para garantizar que cumplan con las normativas del mercado.



2. Principales productos/servicios:

Actualmente, ofrecemos una amplia gama de servicios de fabricación y mantenimiento, incluyendo:

- Bombas de paletas
- Carretes
- Válvulas de seguridad
- Medidores magnéticos
- Calibración en medidor másico
- Válvulas de fondo
- Mantenimiento y calibración de válvulas de alivio (by-pass)
- Válvula de llenado tipo “gatillo”

Todos nuestros productos cuentan con una garantía de 1 año y son sometidos a rigurosas pruebas para garantizar que cumplan con las normativas del mercado.

Las entregas incluyen certificados, y mantenemos un stock disponible para entrega inmediata.

3. Fabricación, trasplante y mantenimiento de auto-tanques:

Cuando se trata de accesorios para recipientes a presión de transporte vial utilizados en el traslado de gases peligrosos, la elección de quienes buscan productos seguros y de alto rendimiento es NAVAL.

Con nuestros kits, garantizamos riesgo de fuga CERO, proporcionando mayor seguridad, ahorro y sostenibilidad en las operaciones de transporte de nuestros clientes.

NAVAL está certificada por el Inmetro con el CAT - Certificado de Adecuación a la Legislación de Tránsito, para la fabricación de vehículos auto-tanques con capacidad de hasta 33m³.

Somos fabricantes de todos los equipos utilizados en auto-tanques y la única empresa en el territorio nacional que ofrece una garantía de 12 meses acompañada de un plan de mantenimiento.



► Diferenciales de nuestros gabinetes:

- Carrete fabricado en acero inoxidable o acero al carbono, con el motor posicionado a la derecha para facilitar el mantenimiento.
- Unión Giratoria CGN90-1, proporcionando mayor eficiencia en las operaciones.
- Caja de accionamiento neumático en ABS, asegurando durabilidad y resistencia.
- Gabinete construido en acero inoxidable con chapa doblada, ofreciendo robustez y protección contra la corrosión.
- Rodillo guía lateral para la manguera, facilitando su manipulación y almacenamiento.
- Manómetro y termómetro para un monitoreo preciso de presión y temperatura.
- Salida de bypass independiente, permitiendo mayor flexibilidad en las operaciones.
- Unión Rotativa 1" NPT CGN1-AL400, asegurando conexiones seguras y eficientes.
- Bypass para optimización del flujo.
- Cámara y sensor de reversa, aumentando la seguridad durante las maniobras.



4. Portafolio de productos:

Bomba de Paletas 1" ◀



► Bomba de Paletas 2" y 3"

Fabricada con cuerpo de hierro fundido nodular, paletas desarrolladas con material específico para GLP, garantizando mayor durabilidad y camisa interna mecanizada para reducción de fricción.

Kit de reconstrucción - Bomba de Paletas 2" y 3" - ◀

Compuesto por oring, sellado especial según diseño, junta, rodamiento, sello, paletas, arandela de seguridad, chaveta, perno, rotor y camisa.



▶ Sello Mecánico

Cuerpo estampado en acero al carbono bicromatizado, resorte de acero al carbono y grafito.

Medidores de Nivel LevelGage ◀

Nuestros medidores de nivel LevelGage Blue Series están fabricados en acero inoxidable, con reloj de aluminio anodizado. Están disponibles con conexiones de 1"NPT, 1.1/4"NPT y brida, además de esferas de 4" y 8". Todos los productos son fabricados y certificados conforme a la norma UL-565. También ofrecemos la opción de acoplamiento para dispositivos de telemetría, proporcionando mayor versatilidad y monitoreo remoto.



▶ Válvula Retención

Este fue el primer producto desarrollado por NAVAL y es compatible para uso en amoníaco y gas GLP. Construida en acero al carbono, está disponible en las versiones: Brida, modelo AF, con opciones de 2 y 3 pulgadas; Roscada, modelo AR, de 2 pulgadas. Todas las versiones están clasificadas para soportar presiones de hasta 300 libras, garantizando seguridad y eficiencia en las operaciones.



► Bomba Hidráulica de accionamiento manual - Modelo Bmn 70

Presenta un cuerpo robusto, con tamaño y diseño ideales para fijación e instalación en gabinetes ya existentes en el mercado, garantizando protección contra altas presiones. Equipado con sellos metálicos, el dispositivo asegura cierres sin fugas y trabajos con altas presiones. El cilindro hidráulico de bombeo posee sellos especiales que permiten operar con presiones de hasta 250kgf/cm².

Además, cuenta con un actuador neumático para el dispositivo de despresurización de emergencia, diseñado para un consumo de aire extremadamente bajo, funcionando en presiones que varían de 1,5kgf/cm² a 10kgf/cm².

El visor flexible proporciona un control preciso del nivel del fluido hidráulico, mientras que el cuerpo completamente sellado evita fugas y minimiza el consumo del fluido hidráulico.





1. Historia y Trayectoria:

► ¿Podría contarnos brevemente la historia de la empresa y su fundación?

IGT fue fundada en 2004. En ese momento, China era el lugar ideal para expandir la producción y alcanzar la globalización. A lo largo de los años, concretar negocios ha sido un desafío constante y, en muchas ocasiones, difícil. Sin embargo, IGT ofrecía una propuesta atractiva y logró consolidar una presencia global en el mercado de reguladores de GLP. Durante estos años, hemos lanzado tres nuevas versiones mejoradas de nuestros reguladores, siempre añadiendo más opciones de seguridad, mejorando el rendimiento y reduciendo el impacto ambiental. En 2023, IGT recibió el premio al mejor producto para consumidores en el GTC, durante la Semana del GLP en Roma. En 2024, a finales de noviembre, lanzamos los productos galardonados en la Semana del GLP en Ciudad del Cabo.

2. Actividades y Productos Principales:

► ¿Cuáles son las principales actividades y productos/servicios de la empresa actualmente?

IGT fabrica reguladores de GLP para uso doméstico con una capacidad de hasta 4 kg/h, además de conectores y accesorios, como nuevas mangueras flexibles de acero inoxidable. Actualmente, nuestro portafolio cuenta con 700 productos.

► ¿Cómo describiría el mercado en el que opera la empresa?

El mercado global de GLP es altamente competitivo. Actualmente, existen más de 100 fabricantes de pequeños reguladores. En su mayoría, las empresas buscan mejorar la viabilidad de su oferta, reduciendo costos para ofrecer precios más accesibles y cerrar negocios. IGT y algunos otros competidores, principalmente europeos, ofrecen reguladores de alta calidad.

En este sentido, IGT se destaca por su competitividad y agilidad, satisfaciendo plenamente las expectativas de los clientes. Como resultado, hemos conquistado el 30% del mercado global que demanda reguladores de GLP seguros y de alta calidad. Además, estamos comprometidos con la expansión de nuestras soluciones hacia el 70% del mercado que aún no ha percibido que invertir en productos de calidad puede ser más económico a lo largo de diez años de uso.



En este sentido, IGT se destaca por su competitividad y agilidad, satisfaciendo plenamente las expectativas de los clientes.



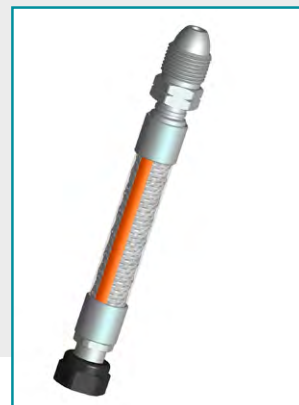
► ¿Cuál es la ventaja competitiva de la empresa en comparación con sus competidores?

IGT se diferencia en el mercado por su ventaja competitiva, que resulta de la combinación de productos personalizados, calidad superior y una entrega rápida y confiable. Además, estamos a la vanguardia de la innovación al ofrecer nuevas tecnologías. Este liderazgo será aún más evidente hasta 2025, con el lanzamiento de nuestros nuevos reguladores y conectores inteligentes. Visite nuestro sitio web: <https://www.igt-lpg.com/>.

► ¿Podría hablar sobre la evolución de los productos/ servicios de la empresa a lo largo del tiempo?

IGT fue fundada en 2004 con el lanzamiento de una línea de productos que nos permitió establecer una posición inicial en el mercado chino, atendiendo a fabricantes de aparatos a gas e importadores europeos. Nuestra fábrica en China permitió una atención más ágil que la de los competidores. En 2012, lanzamos una nueva serie de reguladores que, a pesar de ser un 30% más pequeños, ofrecen un rendimiento igual o superior.

En 2018, introdujimos la función de manómetro para indicar un bajo nivel de gas. En 2020, agregamos la válvula de flujo manual a la línea premium, aumentando la seguridad en el uso del gas. En 2023, presentamos mangueras de acero inoxidable para garantizar aún más seguridad al consumidor. En 2025, continuaremos innovando con nuestra línea de reguladores inteligentes, con UPso/OPso, monitoreo automático de fugas, ajuste dinámico de la presión del gas y opciones de control remoto, incluyendo el modelo "Pague por Uso" y monitoreo remoto del nivel de gas para instalaciones con múltiples cilindros.



3. Desafíos Actuales y Futuro:

► ¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta actualmente la empresa?

Nuestro mayor desafío es atender la creciente demanda de los clientes, aliviando la presión sobre la cadena de suministro en China. Para afrontar esta situación, IGT estableció una segunda fábrica en India, que ya está en operación. Además, ampliamos nuestra producción de aparatos a gas bajo demanda, respondiendo al aumento de solicitudes de los clientes, tanto para calentadores de gas como para cocinas de alta eficiencia..



Nuestro mayor desafío es atender la creciente demanda de los clientes, aliviando la presión sobre la cadena de suministro en China.



► ¿Cuáles son los objetivos estratégicos de la empresa para los próximos cinco años?

Nuestra misión es equilibrar la producción entre China e India, buscando una segunda fuente de ingresos mediante la comercialización de productos inteligentes de gas de alta calidad, para equilibrar el dominio de los reguladores mecánicos. Actualmente, este nicho de mercado representa nuestra principal fuente de ingresos. Además, buscamos diversificar la producción de aparatos de gas inteligentes, aprovechando las sinergias con nuestros nuevos reguladores inteligentes.

Nuestra meta es desarrollar aparatos de gas súper eficientes, con una reducción del 20 al 30% en el consumo de gas, además de implementar gestión y control inteligente, contribuyendo significativamente a la reducción de emisiones de CO₂. Sin mejoras continuas, el GLP podría ser gradualmente reemplazado como combustible. La reducción del consumo también hará viable la transición del GLP a gases Power2X.

► ¿Cómo ve el futuro del sector en el que opera la empresa?

La tecnología de reguladores inteligentes amplía las oportunidades de IGT en el sector del gas natural, permitiendo la mejora de reguladores de la competencia con soluciones avanzadas, sin necesidad de reemplazarlos completamente.



Nuestra misión es equilibrar la producción entre China e India, buscando una segunda fuente de ingresos mediante la comercialización de productos inteligentes de gas de alta calidad, para equilibrar el dominio de los reguladores mecánicos.



4. Innovación y Sostenibilidad:

► ¿Qué iniciativas de innovación está desarrollando actualmente la empresa?

Nuestro principal enfoque está en el desarrollo de reguladores inteligentes, válvulas de intercambio y mangueras de acero con una vida útil extendida. Diseñamos nuestros productos no solo para ser reparables, sino también autoajustables en la práctica, garantizando mayor eficiencia y durabilidad para nuestros clientes.

► ¿Cómo se está preparando la empresa para las tendencias tecnológicas y los cambios en el mercado?

Con el liderazgo en la producción de reguladores inteligentes y válvulas de intercambio, hemos logrado estabilidad y una posición sólida en el mercado, creando cadenas de valor en la gestión logística de cilindros de gas para las empresas del sector. En el segmento “Pague por Uso”, nuestros productos inteligentes permitirán la venta de GLP a los clientes más vulnerables del mundo, potencialmente añadiendo cientos de millones de nuevos clientes a la industria global del GLP.

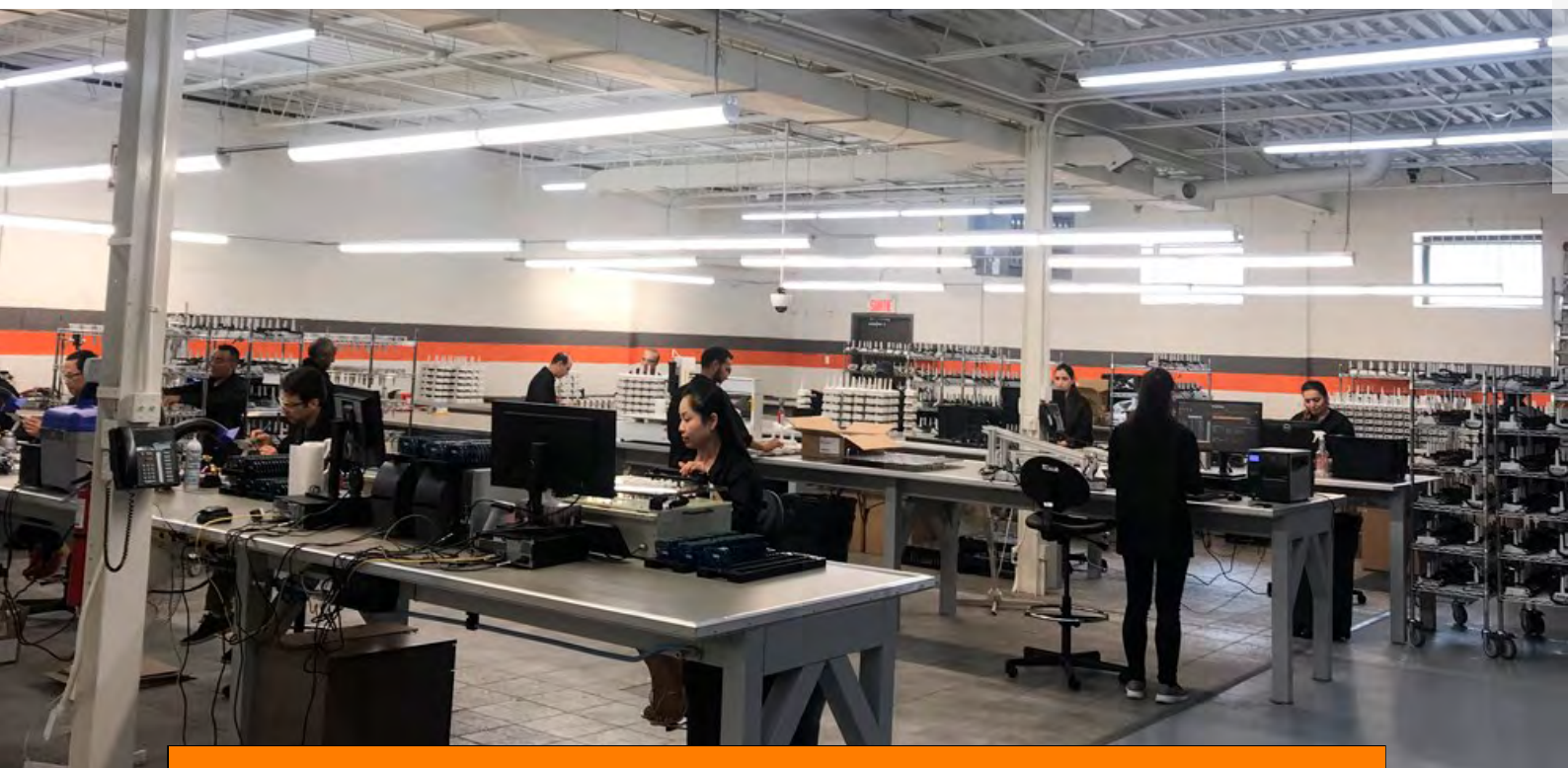
► ¿Podría contarnos sobre las iniciativas de sostenibilidad y responsabilidad social de la empresa?

IGT opera en conformidad con las directrices y Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU. Nuestros nuevos productos están diseñados para ser reparables, permitiendo que su ciclo de vida útil se extienda de 10 a, potencialmente, 30 años. Los reguladores se autoajustan después de la reparación, garantizando la entrega continua de la presión de gas correcta. Al final de su vida útil, los reguladores pueden ser 100% desmontados y reciclados, de acuerdo con cada tipo de material. Además, podemos recuperar los componentes principales para la fabricación de nuevos productos, promoviendo la sostenibilidad en nuestro proceso productivo.

“
Nuestros nuevos productos están diseñados para ser reparables, permitiendo que su ciclo de vida útil se extienda de 10 a, potencialmente, 30 años.”

5. Mensaje Final:

Esperamos que, al convertirnos en líderes tecnológicos en el mercado, ganemos la confianza y el reconocimiento de más clientes. A través de pruebas y la adquisición de nuestros productos, podemos establecer una relación beneficiosa, basada en la creación de valor para nuestros clientes y un negocio estable y sostenible para IGT.



1. Historia y Trayectoria:

► ¿Podría contarnos un poco sobre la historia de la empresa y su fundación?

Otodata fue fundada en 2008 con la misión de revolucionar el monitoreo de tanques para distribuidores de GLP. Desde el principio, nuestro objetivo ha sido ofrecer las soluciones de monitoreo remoto más eficientes y confiables del mercado, promoviendo la optimización de operaciones y la reducción de costos.

► ¿Cuáles han sido los mayores desafíos que la empresa ha enfrentado a lo largo de los años?

Uno de nuestros principales desafíos ha sido demostrar al mercado los beneficios del monitoreo remoto. Inicialmente, muchos distribuidores de GLP dependían de procesos manuales, pero a medida que la industria evolucionó, la demanda de datos en tiempo real y eficiencia operativa se ha vuelto imprescindible. Otro desafío ha sido mantener precios competitivos mientras seguimos innovando y ampliando nuestra línea de productos.



► ¿Hubo momentos decisivos o hitos importantes que impulsaron el crecimiento de la empresa?

Sí, varios hitos importantes han contribuido a nuestro crecimiento. Uno de los más significativos fue la expansión de nuestras soluciones más allá del GLP, incluyendo otros tipos de combustibles. Además, las alianzas estratégicas y adquisiciones han fortalecido nuestra posición en el mercado, permitiéndonos ofrecer una gama más amplia de soluciones a nuestros clientes.

2. Principales Actividades y Productos:

► ¿Cuáles son las principales actividades y productos/servicios de la empresa actualmente?

Otodata está especializada en soluciones de monitoreo remoto de tanques para las industrias de GLP y combustibles. Nuestros principales productos incluyen monitores de tanques de alta precisión, plataformas avanzadas de software y un conjunto de herramientas basadas en datos que ayudan a los distribuidores a optimizar la logística, reducir costos operativos y mejorar la atención al cliente.

Nuestras soluciones de monitoreo ofrecen:

- Lecturas extremadamente precisas, asegurando la recolección de datos exactos para optimizar las entregas;
- Diseño industrial robusto, desarrollado para resistir entornos adversos;
- Batería con más de 15 años de duración, proporcionando un rendimiento duradero sin necesidad de mantenimiento;
- Compatibilidad con todos los tanques y software, garantizando una integración perfecta con los sistemas existentes;
- Posicionamiento por GPS, ofreciendo mayor capacidad de rastreo y mejor gestión de activos;
- Tecnología celular Dual SIM (CATM y NB-IOT), ampliando la conectividad confiable en cualquier lugar;
- Garantía de cinco años, demostrando nuestro compromiso con la calidad y durabilidad;
- Instalación rápida y sencilla, minimizando el tiempo de inactividad y permitiendo el monitoreo inmediato;
- Operación autónoma, sin necesidad de internet o gateway adicional;
- Aplicación móvil personalizada y portal Dashboard gratuitos, proporcionando una experiencia superior para el cliente.



“
Operamos en la industria de distribución y logística de GLP, específicamente en el sector de Internet de las Cosas (IoT).
”

► **¿Cómo describiría el mercado en el que opera la empresa?**

Operamos en la industria de distribución y logística de GLP, específicamente en el sector de Internet de las Cosas (IoT). Nuestras soluciones responden a una necesidad crítica de monitoreo en tiempo real en un sector donde la eficiencia y el control de costos son factores competitivos esenciales.

► **¿Cuál es la ventaja competitiva de la empresa en relación con los competidores?**

Nuestra principal ventaja es la capacidad de ofrecer una solución de monitoreo de tanques más accesible sin comprometer la calidad ni la confiabilidad de los procesos. Además, ofrecemos servicios de integración perfecta, análisis de datos en tiempo real y una plataforma intuitiva que permite a nuestros clientes optimizar sus operaciones de manera eficiente.

► **¿Podría hablar sobre la evolución de los productos/servicios de la empresa a lo largo del tiempo?**

Comenzamos con dispositivos básicos de monitoreo de tanques y, desde entonces, hemos ampliado nuestro portafolio para incluir modelos más avanzados, con mayor duración de batería, opciones mejoradas de conectividad y funciones más sofisticadas de análisis de datos.

Hoy, Otodata está transformando el sector con soluciones de monitoreo de última generación, diseñadas para garantizar la máxima eficiencia y confiabilidad. Además, seguimos invirtiendo en investigación y desarrollo para asegurar que nuestros clientes tengan acceso a la tecnología más avanzada disponible, incluyendo soluciones de medidores inteligentes que preparan el camino para futuras innovaciones en el monitoreo de GLP.

3. Desafíos Actuales y Futuro:

► ¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta la empresa actualmente?

Uno de nuestros desafíos actuales es mantenernos al día con los avances tecnológicos en conectividad e IoT. Además, a medida que cambian las dinámicas de la cadena de suministro global, garantizar la disponibilidad de componentes y mantener precios competitivos sigue siendo una prioridad.

► ¿Cuáles son los objetivos estratégicos de la empresa para los próximos cinco años?

Nuestros principales objetivos incluyen expandir nuestra presencia en mercados internacionales, mejorar nuestra tecnología para ofrecer aún más valor a los clientes y continuar innovando en el campo del monitoreo remoto. También estamos enfocados en fortalecer nuestras alianzas y explorar nuevas oportunidades en industrias adyacentes.

► ¿Cómo ve el futuro del sector en el que opera la empresa?

El futuro del monitoreo remoto de tanques estará impulsado por la automatización, la inteligencia artificial y la toma de decisiones basada en datos. A medida que la industria avanza hacia la digitalización, las empresas que adopten estos cambios estarán mejor posicionadas para lograr el éxito a largo plazo.



Nuestros principales objetivos incluyen expandir nuestra presencia en mercados internacionales, mejorar nuestra tecnología para ofrecer aún más valor a los clientes y continuar innovando en el campo del monitoreo remoto.



4. Innovación y Sostenibilidad:

► ¿Qué iniciativas de innovación está desarrollando actualmente la empresa?

Estamos comprometidos con el desarrollo de nuevas tecnologías de sensores, soluciones avanzadas de conectividad (incluyendo 5G y LPWAN) y análisis de software más sofisticados que proporcionan valiosos conocimientos predictivos para nuestros clientes. Además, estamos creando soluciones de medidores inteligentes para hacer que la gestión y el monitoreo del GLP sean aún más eficientes.



► ¿Cómo se está preparando la empresa para las tendencias tecnológicas y los cambios del mercado?

Al invertir continuamente en investigación y desarrollo, colaborar con líderes de la industria y mantener un enfoque flexible en el desarrollo de productos, aseguramos que nuestras soluciones sigan estando a la vanguardia del sector.

► ¿Podría contarnos sobre las iniciativas de sostenibilidad y responsabilidad social de la empresa?

La sostenibilidad es una prioridad creciente para nosotros. Nuestras soluciones están diseñadas para reducir el desperdicio de GLP y evitar entregas innecesarias, contribuyendo así a la disminución de las emisiones de carbono. Además, nos esforzamos por minimizar el impacto ambiental de nuestros dispositivos, desarrollando productos con una mayor duración de batería y utilizando componentes reciclables.

5. Mensaje Final:

Otodata es el proveedor número 1 de soluciones de monitoreo de tanques en América Latina, con filiales locales en Chile y Brasil. Además, ofrecemos atención local en estos países, garantizando soporte directo y personalizado para nuestros clientes.

Estamos comprometidos en proporcionar soluciones de monitoreo remoto innovadoras, confiables y accesibles, permitiendo que los distribuidores de GLP operen de manera más eficiente. A medida que seguimos creciendo, mantenemos nuestro enfoque en brindar valor a nuestros clientes, seguir los avances tecnológicos y promover cambios positivos en la industria.

Escalable, confiable y preparada para el futuro, Otodata continúa liderando el camino en la innovación del monitoreo de tanques de GLP. Desde la gestión de grandes inventarios hasta la incorporación de telemetría en tanques fabricados, Otodata está dando forma al futuro de la industria.

Descubra la próxima generación de monitoreo de tanques con Otodata. Comuníquese con su representante local en www.otodata.com.



1. Historia y Trayectoria:

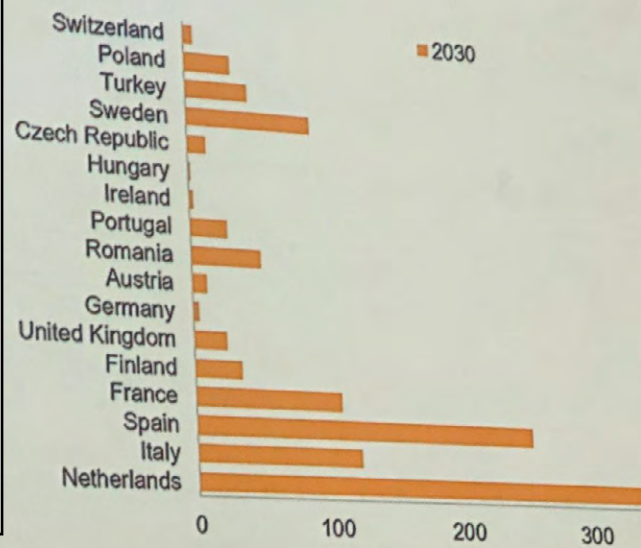
► ¿Podría contarnos brevemente la historia de la empresa y su fundación?

S&P Global fue fundada en 1860 como Standard Statistics Bureau, con el objetivo de proporcionar información y análisis financieros. A lo largo de los años, hemos ampliado nuestra gama de productos especializados hasta convertirnos en la empresa líder en datos e información de referencia en la industria.

► ¿Cuáles han sido los principales desafíos que la empresa ha enfrentado a lo largo de los años?

La empresa ha enfrentado diversos desafíos a lo largo del tiempo, pero nuestra capacidad de adaptación e innovación ha sido clave para nuestro éxito. Por ejemplo, en tiempos recientes de volatilidad, como la crisis financiera global y la pandemia de COVID-19, aprovechamos nuestra experiencia para mantenernos ágiles, mejorar nuestras ofertas de productos y proporcionar información valiosa a nuestros clientes.

Durante la pandemia, las perspectivas de nuestras divisiones de Riesgo Económico y País y Ciencias de la Vida se compartieron con Commodity Insights, proporcionando un análisis más amplio y fortaleciendo nuestras evaluaciones sobre impactos económicos, producción de petróleo y gas, y demanda de GLP. Gracias a esto, logramos ofrecer actualizaciones más frecuentes en nuestras publicaciones de perspectivas, manteniendo a nuestros clientes bien informados.



Data compiled Jun. 04, 2024.
 Nameplate capacity based on a plant's assumed full utilization and product cut. Current capacity based on current utilization rates. Potential supply refers to the incremental production assuming full utilization.
 Source: S&P Global Commodity Insights.
 © 2024 S&P Global.



“

Nuestro portafolio de análisis ofrece acceso a expertos y datos que abarcan toda la cadena de valor de los hidrocarburos, desde la extracción hasta el consumidor final.

”

► ¿Hubo momentos decisivos o hitos importantes que impulsaron el crecimiento de la empresa?

Sí. La adquisición de Platts en 2000 y la fusión con IHS Markit en 2022 impulsaron significativamente el crecimiento de nuestra división Commodity Insights, consolidándonos como líderes en información sobre energía y materias primas. Nuestro portafolio de análisis ofrece acceso a expertos y datos que abarcan toda la cadena de valor de los hidrocarburos, desde la extracción hasta el consumidor final.

2. Actividades y productos principales:

► ¿Cuáles son las principales actividades y productos/servicios de la empresa actualmente?

S&P Global se especializa en calificaciones crediticias, inteligencia de mercado y análisis de datos, ayudando a nuestros clientes en la toma de decisiones.

En Commodity Insights, ofrecemos análisis de mercado exhaustivos, información sobre precios y previsiones de oferta y demanda para apoyar a nuestros clientes en los mercados de materias primas, incluyendo la industria del GLP. Nuestros datos y experiencia cubren diversas regiones y toda la cadena de valor.

► ¿Cuál es la ventaja competitiva de la empresa frente a sus competidores?

Nuestra ventaja competitiva radica en la amplia cobertura de datos, metodologías propias y profunda experiencia en la industria, lo que nos permite ofrecer insights precisos y aplicables a nuestros clientes. Nos esforzamos por ser ágiles, detallados y completos en todo lo que ofrecemos.



S&P Global se especializa en calificaciones crediticias, inteligencia de mercado y análisis de datos, ayudando a nuestros clientes en la toma de decisiones.



► ¿Podría hablarnos sobre la evolución de los productos/servicios de la empresa a lo largo del tiempo?

Nuestros productos y servicios se han adaptado constantemente a las nuevas demandas de la industria. Invertimos continuamente en investigación y desarrollo para mejorar nuestras soluciones y anticipar tendencias de mercado. La adopción de modelos de IA es un ejemplo de nuestra capacidad para optimizar procesos y aumentar la productividad a través de la tecnología.

Nuestros datos y análisis sobre el mercado energético abarcan los sectores de upstream de petróleo y gas, midstream de petróleo y LGN, refinación y comercialización, flujos de transporte marítimo (*Commodities at Sea*), así como químicos, renovables y biocombustibles, incluyendo GLP renovable. Nuestras publicaciones semanales, mensuales, trimestrales y anuales incluyen datos sobre oferta y demanda, precios, previsiones y análisis editoriales. Para garantizar rigor y consistencia, integramos nuestras proyecciones en todos los equipos, brindando a nuestros clientes insights confiables para la toma de decisiones.

Nuestra base de clientes refleja nuestra cobertura de la cadena de valor, incluyendo productores upstream, operadores midstream, empresas de transporte, traders de commodities, petroquímicas, distribuidores de GLP, asociaciones comerciales, fondos de inversión y entidades gubernamentales.

Brindamos soporte en estrategias de mercado, precios de commodities y selección de proveedores. Además, nuestro equipo de consultoría asesora en fusiones, adquisiciones y análisis de portafolios.

3. Desafíos actuales y futuro:

► ¿Cuáles son los mayores desafíos que la empresa enfrenta actualmente?

Uno de los mayores desafíos es la complejidad y volatilidad de los mercados globales. Nuestro objetivo es ayudar a nuestros clientes a identificar soluciones y aprovechar oportunidades con nuestra experiencia y tecnología.

► ¿Cuáles son los objetivos estratégicos de la empresa para los próximos cinco años?

Nuestros objetivos incluyen expandir nuestra presencia global, mejorar nuestras capacidades de análisis de datos y fortalecer nuestra posición como socios estratégicos en la industria del GLP. Creemos que la colaboración con líderes del sector, como AIGLP y sus miembros, es clave para lograr estos objetivos.

► ¿Cómo ve el futuro del sector en el que opera la empresa?

El futuro del GLP es prometedor en todos sus usos finales, impulsado por factores como el crecimiento poblacional, la urbanización y la transición hacia energías más limpias.

Además, el incremento en la demanda petroquímica para la producción de plásticos seguirá creciendo, y estamos bien posicionados para apoyar a nuestros clientes en estas oportunidades.



Nuestro objetivo es ayudar a nuestros clientes a identificar soluciones y aprovechar oportunidades con nuestra experiencia y tecnología.



4. Innovación y sostenibilidad:

► ¿Qué iniciativas de innovación está desarrollando la empresa actualmente?

Estamos explorando tecnologías emergentes como IA, aprendizaje automático y big data para mejorar la precisión y profundidad de nuestros análisis y optimizar la toma de decisiones de nuestros clientes.

► ¿Cómo se está preparando la empresa para las tendencias tecnológicas y los cambios en el mercado?

Estamos mejorando continuamente la accesibilidad a nuestros datos. Más allá de los informes tradicionales, ofrecemos APIs y paneles interactivos para que los clientes integren la información en sus procesos.

► ¿Podría contarnos sobre las iniciativas de sostenibilidad y responsabilidad social de la empresa?

Nos comprometemos con la sostenibilidad y responsabilidad social a través de iniciativas como:

- **Gestión ambiental:** reducción de emisiones y prácticas responsables;
- **Diversidad e inclusión:** fortalecimiento de una fuerza laboral diversa;
- **Compromiso comunitario:** voluntariado y donaciones;
- **Inversión sostenible:** integración de factores ESG en análisis y calificaciones;
- **Transparencia:** publicación de informes sobre nuestro progreso y compromiso con *stakeholders*.

5. Mensaje final:

Nos enorgullece ser miembros de AIGLP y contribuir al desarrollo de la industria del GLP. Nuestro compromiso con la información confiable, la innovación y la sostenibilidad nos convierte en socios estratégicos de confianza para nuestros clientes.

Esperamos seguir apoyando el crecimiento del sector. No dude en contactarnos para recibir asesoría estratégica o ampliar su conocimiento sobre los mercados energéticos.





1. Historia y Trayectoria:

► ¿Podría contarnos brevemente la historia de la empresa y su fundación?

SEICOM nació en 2018 al identificar una demanda específica en el mercado, después de 20 años de experiencia en el sector de seguridad laboral, operando en diversos segmentos, incluidos los sectores químico y petroquímico. La idea era crear una empresa especializada para atender estas necesidades de manera específica y personalizada. Desde entonces, estamos ubicados en Mogi das Cruzes, ofreciendo una amplia gama de servicios como capacitaciones, inspecciones, elaboración de informes y monitoreo de higiene ocupacional.



► ¿Cuáles fueron los principales desafíos enfrentados desde el inicio de esta trayectoria?

Enfrentamos varios desafíos, como la competencia desleal de empresas que no seguían normas específicas, dificultades para obtener crédito y la falta de mano de obra calificada. Superamos todo esto con mucho esfuerzo, dedicación e innovación, manteniendo siempre el enfoque en la calidad y el cumplimiento de las normativas.

► ¿Hubo algún hito importante que ayudó al crecimiento de la empresa?

La asociación con otras empresas del sector fue un punto de inflexión. Nos ayudó a garantizar mano de obra calificada y a consolidar nuestra reputación. Esta colaboración estratégica fue esencial para nuestra expansión.

2. Actividades y productos principales:

► Cuáles son las principales actividades y productos/servicios de la empresa actualmente?

Nuestro portafolio de servicios es muy diverso. Ofrecemos servicios de ingeniería, como análisis de riesgos y proyectos de adecuación, además de consultoría en seguridad laboral con capacitaciones, auditorías y elaboración de informes. También nos enfocamos en higiene ocupacional, con monitoreo de agentes ambientales, e invertimos en tecnologías como la gestión de datos en tiempo real a través de Power BI y la digitalización de procesos.

► ¿Cómo ve la empresa el mercado de seguridad laboral e higiene ocupacional?

El mercado está en constante evolución y cada vez más consciente de la importancia de la salud y la seguridad. Las empresas están más atentas a las regulaciones y buscan soluciones personalizadas e innovadoras. La competencia es intensa, pero es un sector prometedor para quienes invierten en calidad y tecnología.

“El mercado está en constante evolución y cada vez más consciente de la importancia de la salud y la seguridad.”



Nuestra diferenciación se basa en la personalización y la innovación. No ofrecemos paquetes genéricos; cada cliente recibe soluciones a medida.



► ¿Qué diferencia a la empresa de sus competidores?

Nuestra diferenciación se basa en la personalización y la innovación. No ofrecemos paquetes genéricos; cada cliente recibe soluciones a medida. Además, utilizamos tecnología avanzada, como aplicaciones internas y análisis de datos en tiempo real, para optimizar procesos y ofrecer resultados más rápidos y precisos.

► ¿Puede hablar sobre la evolución de los productos/servicios de la empresa a lo largo del tiempo?

Desde el inicio, adoptamos un enfoque informatizado y centrado en la innovación. Con el tiempo, hemos mejorado nuestros procesos, introduciendo nuevas tecnologías como Power BI para la gestión de indicadores y desarrollando soluciones personalizadas para nuestros clientes. La idea siempre ha sido “hacer diferente”, transformando los desafíos en oportunidades de mejora.

3. Desafíos Actuales y Futuro:

¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta la empresa actualmente?

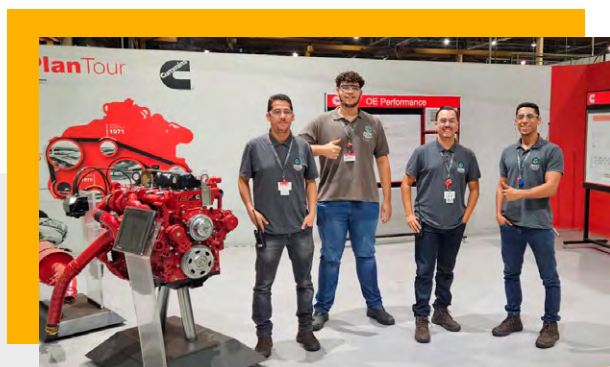
Actualmente, enfrentamos desafíos que reflejan tanto la evolución del mercado como las demandas específicas del sector de seguridad laboral e higiene ocupacional. Destacamos tres grandes desafíos:

- **Creciente competencia:** El número de consultorías en el mercado ha aumentado significativamente, lo que hace que la diferenciación sea esencial. Necesitamos innovar constantemente para destacar en un mercado saturado, manteniendo nuestra exclusividad y calidad.
- **Mano de obra calificada:** La escasez de profesionales capacitados sigue siendo un obstáculo. Invertimos mucho en capacitaciones internas para garantizar que nuestros equipos cumplan con los estándares exigidos, lo que requiere tiempo y recursos.
- **Altos costos de mantenimiento:** El mantenimiento y calibración de nuestros equipos técnicos son esenciales para garantizar la precisión y representan costos elevados. No obstante, son inversiones necesarias para garantizar la confiabilidad y el cumplimiento de los estándares del mercado.

► ¿Cuáles son las estrategias utilizadas para superar estos desafíos?

Hemos implementado estrategias clave:

- **Diferenciación en el mercado:** Continuamos invirtiendo en tecnología, personalización de servicios e innovación para destacar entre las consultorías competidoras.
- **Capacitación de equipos:** Hemos intensificado nuestros programas de formación interna y establecido alianzas con instituciones educativas para garantizar un flujo constante de profesionales calificados.
- **Gestión de costos operativos:** Buscamos asociaciones estratégicas con proveedores de equipos y servicios de calibración, además de invertir en tecnologías que ayuden a reducir costos de mantenimiento.



► ¿Cuáles son los objetivos estratégicos de la empresa para los próximos cinco años?

Para los próximos cinco años, nuestros objetivos incluyen:

- Consolidar nuestra marca en el mercado, estableciendo asociaciones sólidas y expandiendo nuestra cartera de clientes.
- Fortalecer la relación con los clientes actuales, ofreciendo soporte continuo y servicios más personalizados.
- Transformar la seguridad laboral en la era 4.0, integrando tecnologías como IoT, big data y análisis predictivo.
- Innovación continua y excelencia operativa, invirtiendo en investigación y desarrollo para optimizar procesos y superar las expectativas del mercado.

► ¿Cómo ve la empresa el futuro del sector de seguridad laboral?

El futuro del sector es extremadamente prometedor. La seguridad y salud en el trabajo son cada vez más valoradas por las empresas, no solo por obligación legal, sino como parte de sus políticas ESG (Ambiental, Social y de Gobernanza). Además, la evolución tecnológica está impulsando la seguridad 4.0, con herramientas como IoT e inteligencia artificial, que permiten un monitoreo en tiempo real y un análisis predictivo de riesgos.

Otro aspecto clave es el aumento de las regulaciones y fiscalizaciones más estrictas, lo que seguirá impulsando la demanda de servicios especializados. A medida que la cultura empresarial cambia, la seguridad laboral se está convirtiendo en una parte estratégica de las organizaciones, creando grandes oportunidades para consultorías como SEICOM.

4. Innovación y Sostenibilidad:

► ¿Qué iniciativas de innovación está desarrollando actualmente la empresa?

Estamos implementando iniciativas innovadoras que están transformando la gestión de la seguridad laboral:

- **Digitalización de procesos:** Implementamos plataformas digitales y desarrollamos nuestras propias aplicaciones para agilizar procesos.
- **Gestión de datos en tiempo real:** Utilizamos herramientas como Power BI para consolidar información y ofrecer insights estratégicos.
- **Anticipación y gestión de riesgos:** Incorporamos IoT para monitoreo en tiempo real y análisis predictivo de problemas.
- **Soluciones personalizadas:** Creamos aplicaciones personalizadas para clientes, facilitando la comunicación y toma de decisiones.

► ¿Cómo se está preparando la empresa para las tendencias tecnológicas y cambios en el mercado?

Desde su fundación, SEICOM ha tenido una base tecnológica sólida. Nos mantenemos a la vanguardia adoptando soluciones como IoT, big data y aplicaciones móviles, lo que nos permite no solo seguir las tendencias, sino también liderar la innovación en el sector. También invertimos constantemente en la capacitación de nuestro equipo para garantizar que ofrezcamos las mejores soluciones tecnológicas a nuestros clientes.

► ¿Puede contarnos sobre las iniciativas de sostenibilidad y responsabilidad social de la empresa?

SEICOM adopta un enfoque proactivo en sostenibilidad, reduciendo el impacto ambiental mediante la digitalización de documentos y el uso de dispositivos móviles para la recopilación de datos. Además, promovemos la responsabilidad social con programas de capacitación continua y fomentamos buenas prácticas empresariales.

Mensaje final:

SEICOM se enorgullece de su trayectoria y está completamente enfocada en seguir innovando y ofreciendo soluciones tecnológicas y sostenibles en seguridad laboral. Nuestro compromiso es superar las expectativas de nuestros clientes, transformar desafíos en oportunidades y ser un referente en el sector. Estamos preparados para liderar el cambio, crecer junto con nuestros clientes y construir un futuro más seguro y eficiente para todos.



1. Historia y Trayectoria:

► ¿Podría contarnos brevemente la historia de la empresa y su fundación?

Fundada en julio de 1955, Tanques de Acero Trinity, S.A. de C.V. (TATSA) fue la primera empresa del grupo especializada en la fabricación de tanques de presión para el almacenamiento de gas licuado. Desde entonces, la empresa ha sido líder en el mercado mexicano.

TATSA es una marca que ha evolucionado significativamente a lo largo de los años, lanzando nuevos productos y consolidando su experiencia acumulada en 70 años de trayectoria. Su objetivo es satisfacer eficientemente las demandas de los clientes.

Actualmente, TATSA es una marca de TRIARC, que se encuentra en constante evolución, innovación y crecimiento. El grupo produce tanques para almacenamiento de GLP, amoníaco, cloro, CO₂, aire, propileno e isobutano, además de recipientes esféricos y tanques API. También ofrece soluciones para los sectores de minería, carreteras, hidroeléctricas y cementeras, fabricando alcantarillas en diferentes tamaños.

Los productos de TATSA están presentes en México, América Latina y otros países.

► **¿Cuáles han sido los mayores desafíos que ha enfrentado la empresa a lo largo de los años?**

Uno de los mayores desafíos es la competencia global, ya que hoy en día es posible adquirir productos en cualquier parte del mundo. Por ello, recomendamos que los clientes evalúen cuidadosamente el proceso de fabricación, la calidad de los materiales y los accesorios utilizados, además de considerar el cumplimiento de las normas de cada país y la infraestructura necesaria para garantizar la seguridad y satisfacción del cliente.

► **¿Ha habido algún momento decisivo o hitos importantes que hayan impulsado el crecimiento de la empresa?**

Formar parte de la nueva marca corporativa TRIARC ha sido una experiencia transformadora que nos ha permitido implementar nuevos objetivos estratégicos y fortalecer nuestra presencia en el mercado.

2. Actividades y productos principales:

► **¿Cuáles son las principales actividades y productos/servicios de la empresa actualmente?**

TATSA ofrece una amplia gama de productos que cumplen con las regulaciones de cada país y con las necesidades específicas de cada cliente. Entre ellos destacan:

- Cilindros portátiles de 9,5 a 45 kg
- Tanques horizontales/verticales de 2.200 a 4.913 litros
- Tanques estacionarios para uso doméstico de 120 a 5.000 litros
- Autotanques para distribución de GLP de 1.500 a 27.000 litros
- Semirremolques para transporte de GLP de 24.000 a 63.000 litros
- Tanques de almacenamiento de 12.800 a 454.200 litros
- Recipientes esféricos de 5.000 a 68.000 barriles
- Tanques API de 5.000 a 250.000 barriles

Además, fabricamos tanques para almacenar amoníaco, CO₂, propileno, isobutano, cloro, aire, gases refrigerantes y otros líquidos a presión.

“

Uno de los mayores desafíos es la competencia global, ya que hoy en día es posible adquirir productos en cualquier parte del mundo.

”



► ¿Cómo describiría el mercado en el que opera la empresa?

El mercado del GLP es esencial para el mundo, ya que abastece hogares, empresas e industrias. Nos enorgullece formar parte de la cadena de transporte, almacenamiento y distribución de este recurso vital. En 2025 cumpliremos 70 años en este sector y esperamos seguir operando durante muchos años más, siempre agradecidos por la confianza de nuestros clientes.

► ¿Cuál es la ventaja competitiva de la empresa en relación con sus competidores?

Nuestra experiencia nos ha permitido identificar necesidades específicas de los clientes. Algunas de las ventajas competitivas de TATSA incluyen:

- Amplia variedad de capacidades para autotanques, tanques estacionarios y semirremolques
- Procesos de fabricación avanzados que minimizan fallas prematuras
- Tanques multimodales que cumplen con las exigencias del mercado
- Protección anticorrosiva avanzada para distintos tipos de tanques
- Sistemas de seguridad innovadores, como detección pasiva de fugas, válvulas internas de emergencia y sistemas antibloqueo (ABS)
- Fabricación de recipientes esféricos para proyectos de hidrocarburos
- Cumplimiento de normas NOM, ASME, DOT-MC33 y NFPA58
- Productos fabricados bajo un sistema de gestión de calidad certificado por ISO 9001:2015
- Infraestructura para atender clientes a nivel global



**En 2025
cumpliremos
70 años en
este sector
y esperamos
seguir
operando
durante
muchos años
más, siempre
agradecidos
por la confianza
de nuestros
clientes.**



► ¿Podría hablarnos sobre la evolución de los productos y servicios de la empresa a lo largo del tiempo?

TATSA siempre se ha destacado por la calidad y seguridad de sus tanques de almacenamiento. Desde su fundación en 1955, la empresa ha expandido su portafolio para incluir autotanques, semirremolques y tanques de planta. En los años 70, comenzó a fabricar tanques para cloro y aire.

En la década de 1990, innovó con nuevos modelos de cilindros portátiles. En 2005, inició la producción de recipientes esféricos y, en 2010, lanzó su línea de tanques criogénicos.

3. Desafíos actuales y futuro:

► ¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta la empresa actualmente?

Los principales desafíos incluyen el aumento de los costos operativos, los costos logísticos de entrega de productos y la competencia desleal de empresas que no cumplen con las regulaciones.

► ¿Cuáles son los objetivos estratégicos de la empresa para los próximos cinco años?

- Expandir la presencia de la empresa en América Latina, África, Asia y Oriente Medio
- Desarrollar nuevos productos para sectores emergentes
- Aumentar el valor agregado de los productos a través de la innovación

► ¿Cómo ve el futuro del sector en el que opera la empresa?

La transición energética enfrenta muchas barreras en América Latina. El alto costo del GLP es uno de los principales desafíos, pero creemos que, a través de alianzas estratégicas, el sector podrá mantenerse competitivo y sostenible.



4. Innovación y sostenibilidad:

► ¿Qué iniciativas de innovación está desarrollando actualmente la empresa?

- Producción de nuevas tecnologías para el abastecimiento de tanques API
- Innovación en procesos de acabado, como pintura de alta resistencia
- Nuevos productos para el sector del transporte

► ¿Cómo se está preparando la empresa para las tendencias tecnológicas y los cambios en el mercado

Seguimos de cerca las nuevas tecnologías y reconocemos que las necesidades de los consumidores están en constante evolución. Utilizamos plataformas digitales para interactuar con nuestros clientes y participamos en eventos internacionales para establecer conexiones estratégicas.

La digitalización ha sido un factor clave para fortalecer nuestra presencia global y garantizar una comunicación eficiente con clientes y socios. También priorizamos la seguridad de los datos y la transparencia con respecto a nuestras políticas de privacidad.

► ¿Podría contarnos sobre las iniciativas de sostenibilidad y responsabilidad social de la empresa?

Nos enorgullece que TRIARC, el grupo al que pertenece TATSA, haya recibido por tercer año consecutivo el distintivo de Empresa Socialmente Responsable, otorgado por CEMEFI. Este reconocimiento se concede a empresas que demuestran un fuerte compromiso con valores éticos, responsabilidad ambiental e impacto positivo en la comunidad.



“
Seguimos de cerca las nuevas tecnologías y reconocemos que las necesidades de los consumidores están en constante evolución.

”



TWIN FEATHERS



1. Historia y Trayectoria:

► ¿Podría contarnos brevemente la historia de la empresa y su fundación?

Nuestra empresa fue fundada en 1998 con el objetivo de proporcionar a las compañías de distribución local experiencia en abastecimiento y comercialización. Uno de nuestros propósitos era actuar como consultores, educando a los clientes sobre estrategias eficaces de cobertura y optimizando los portafolios de suministro. Desde el inicio, hace más de 25 años, Twin Feathers ha expandido sus operaciones, estableciendo asociaciones en Canadá, Estados Unidos, México, el Caribe y América Central. Más recientemente, hemos comenzado nuestra expansión en América del Sur.

► ¿Cuáles han sido los principales desafíos enfrentados a lo largo de los años?

En la última década, la industria de distribución local de propano en América del Norte ha presenciado la consolidación de Estados Unidos como líder global en exportación de propano/GLP. Este desafiante escenario nos motivó a profundizar en los factores internacionales que influyen en los precios internos de EE.UU. Al mismo tiempo, buscamos ayudar a nuestros clientes internacionales a comprender los factores domésticos que impactan sus estrategias de abastecimiento y precios.

► ¿Hubo algún momento decisivo o hitos importantes que impulsaron el crecimiento de la empresa?

Tres hitos importantes impulsaron nuestro crecimiento en la última década. El primero ocurrió hace aproximadamente 7-8 años, cuando nuestra empresa tomó la decisión consciente de buscar clientes fuera de América del Norte. El segundo hito tuvo lugar en diciembre de 2021, cuando el actual presidente, J.D. Buss, adquirió la empresa y amplió su visión. Desde entonces, Twin Feathers ha comenzado a ayudar a los clientes a gestionar el impacto de las regulaciones climáticas en sus negocios, lo que representa un cambio significativo en nuestro enfoque.



Twin Feathers es una consultora dedicada a trabajar en nombre de sus clientes.



2. Actividades y Productos Principales:

► ¿Cuáles son actualmente las principales actividades y productos/servicios de la empresa?

Twin Feathers es una consultora dedicada a trabajar en nombre de sus clientes. Brindamos apoyo en diversas áreas, incluyendo estrategias de abastecimiento, implementación, cobertura de riesgo de precios, informes de mercado, análisis del impacto de las regulaciones climáticas, sesiones educativas y más.

“

Operamos en los mercados globales de GLP, que pueden describirse como volátiles, complejos y altamente interconectados.

”

► **¿Cómo describiría el mercado en el que opera la empresa?**

Operamos en los mercados globales de GLP, que pueden describirse como volátiles, complejos y altamente interconectados.

► **¿Cuál es la ventaja competitiva de la empresa en relación con sus competidores?**

En el escenario internacional, destacamos nuestra amplia experiencia en los mercados domésticos de América del Norte, nuestras sólidas relaciones con diversas empresas de abastecimiento y comercialización, y nuestra capacidad de ofrecer soluciones creativas. Estos son algunos de los principales activos que ponemos a disposición de nuestros clientes.



3. Desafíos Actuales y Futuro:

► ¿Cuáles son los objetivos estratégicos de la empresa para los próximos cinco años?

En los próximos cinco años, esperamos atraer más clientes en los mercados de América del Sur y expandirnos al hemisferio oriental, posiblemente en India o África. Además, nuestro objetivo es ayudar a nuestros clientes a comprender mejor el impacto de las regulaciones climáticas en sus negocios y encontrar formas de prosperar dentro de estas directrices.

► ¿Cómo ve el futuro del sector en el que opera la empresa?

Creo firmemente que hay un gran potencial de crecimiento en los mercados globales de GLP. Millones, si no miles de millones, de personas podrían beneficiarse significativamente al utilizar GLP/propano en lugar de otras fuentes de energía. Esta transición también tendría un impacto positivo en el clima global.



4. Mensaje Final:

Hace veinte o treinta años, era sencillo caracterizar la industria del GLP/propano como “tranquila”. Hoy en día, se la percibe como una industria globalmente interconectada, con una oferta y demanda en constante crecimiento.

Twin Feathers se siente extremadamente privilegiada de haber participado en este sector cuando aún era un nicho y de haber sido testigo de su evolución a algo mucho más grande. Nuestro objetivo al trabajar con cada cliente es ser reconocidos como consultores de confianza. Para ello, nos dedicamos a demostrar esa confianza a través de acciones transparentes, comunicación honesta y un profundo conocimiento de los mercados. Esperamos establecer conexiones con los miembros de AIGLP a lo largo de 2025 y construir relaciones sólidas y duraderas.



Nuestro objetivo al trabajar con cada cliente es ser reconocidos como consultores de confianza.





1. Historia y Trayectoria:

► ¿Podría contarnos un poco sobre la historia de la empresa y cómo fue fundada?

EGSA do Brasil fue creada en 1996 en la salida de São Paulo, en un galpón cercano a Santo Amaro, básicamente para la reventa de repuestos.

Importábamos mucho de México y Estados Unidos y revendíamos. A fines de 1999 e inicios del 2000, la empresa estaba a punto de ser desactivada en Brasil. Este fue el momento más crítico en la vida de EGSA.

Fue entonces cuando la familia Vicentim compró el 45% de la empresa y la trasladó a Paulínia. En ese momento, EGSA seguía siendo solo una empresa comercial. Con el traslado, se inició el trabajo en servicios: asistencia técnica, instalaciones de gas y proyectos a granel de pequeño porte, además del comercio y la reventa de piezas.

Todo ocurrió entre abril y septiembre del 2000. En abril compramos el 45% y en septiembre trasladamos la empresa a Paulínia. Entre 2002 y 2005, la familia adquirió el 100% de EGSA Brasil y empezó la transformación de una revendedora a una industria. En 2005 se construyó el primer auto tanque 100% hecho por EGSA y en 2007, la primera carreta para el transporte de GLP y Amoníaco. Así comenzó el proceso de industrialización.

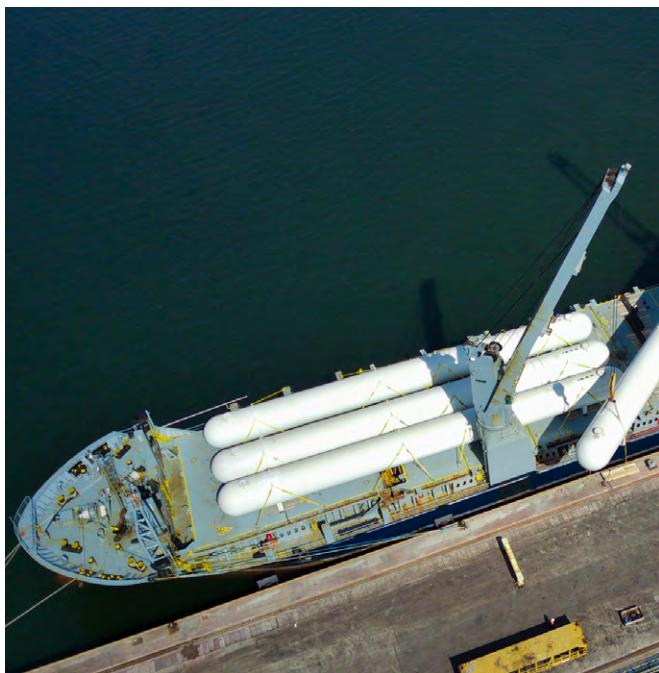
En 2000, contábamos con 8 empleados, y en 2009, con cerca de 100. En 2012, EGSA empezó a producir equipos 100% en suelo brasileño, tanto recipientes a presión como equipos para GLP, Amoníaco, Butadieno, Propeno y otros gases. También comenzó la producción de tanques para transporte de productos químicos en acero inoxidable.

► ¿Cuáles fueron los mayores desafíos enfrentados por la empresa a lo largo de los años?

Creo que 2014 fue el momento más crítico. En 2014 y 2015 el mercado brasileño cayó un 90%. Fue entonces cuando EGSA empezó a exportar, primero a América del Sur, hasta llegar a exportar hoy el 30% de su producción a más de 30 países, desde partes de África hasta el Caribe, con gran fuerza en Sudamérica.

► ¿Hubo algún momento decisivo o hitos que impulsaron el crecimiento de la empresa?

EGSA tiene un fuerte compromiso con la reinversión. Tenemos en nuestro acuerdo de accionistas la política de reinvertir el 90% en el negocio. Esto nos ha permitido un crecimiento sustentable y continuo.



2. Actividades Principales y Productos:

► ¿Cuáles son las principales actividades y productos/servicios de la empresa actualmente?

El grupo se apoya en tres pilares: industria, comercio y servicios.

La industria está representada por EGSA do Brasil, con 100.000 m² y 534 colaboradores. En comercio, Fluxos Distribuidora vende piezas y accesorios para GLP, Criogenia, Amoníaco, Implementos Rodoviarios y Bebidas. En servicios, Millenium ofrece asistencia técnica especializada.

► **¿Cómo describiría el mercado en el que actúa la empresa?**

Actuamos en cuatro nichos principales: recipientes a presión, criogenia, alta presión y proyectos especiales (barcazas y vagones). Desde 2019, somos la única empresa en América del Sur en fabricar equipos rodoviaros super aislados. Distribuimos válvulas, compresores y bombas. Tenemos un 60–65% de participación en el mercado de repuestos criogénicos y GLP en Brasil y un 90% en equipos rodoviaros.l.



“ **Actuamos en cuatro nichos principales: recipientes a presión, criogenia, alta presión y proyectos especiales (barcazas y vagones).** ”



► **¿Cuál es el diferencial competitivo de la empresa frente a la competencia?**

La innovación está en nuestro ADN. Somos una empresa orientada al desarrollo de prácticas ESG, con fuerte inversión en energía limpia y descarbonización. EGSA ofrece soluciones completas en fabricación, distribución de repuestos, servicios y asistencia técnica.

► ¿Puede hablarnos sobre la evolución de los productos/servicios a lo largo del tiempo?

Desde los años 90, la familia Vicentim ha sido pionera en distribución de GLP con BOBTAIL.

En 2005 se fabricó el primer auto tanque brasileño y en 2007 la primera carreta para GLP y Amoníaco.

En 2009, semirremolques para CO₂. En 2011, equipos químicos y petroquímicos en acero inoxidable.

En 2015 se crearon Fluxos y Millenium. En 2019 iniciamos criogenia, en 2021 GNL, y en 2022 lanzamos el primer auto tanque 100% eléctrico para GLP en América, con sistema de descarga también eléctrico.



3. Desafíos Actuales y Futuro:

► ¿Cuáles son los mayores desafíos actuales de la empresa?

Expandirse internacionalmente exige superar barreras logísticas y regulatorias.

El mercado de gases y energía está mirando hacia lo sostenible. La inversión en tecnologías de descarbonización es un desafío clave.

El sector exige cada vez más precisión, seguridad y automatización. Mantener la cultura organizacional y retener talentos en un entorno técnico es un gran reto.

“ **Mantener la cultura organizacional y retener talentos en un entorno técnico es un gran reto.** ”

► **¿Cuáles son los objetivos estratégicos para los próximos cinco años?**

Mejorar la experiencia del cliente con soluciones más tecnológicas y eficientes.

Expandirse en nuevas fuentes de energía (hidrógeno, biometano y GNL) y consolidarse como líder en Criogenia, como ya lo es en GLP.

Ampliar y diversificar mercados internacionales.

► **¿Cómo ve el futuro del sector en el que actúa la empresa?**

La empresa sigue invirtiendo en proyectos innovadores y adaptando sus soluciones a los cambios del sector.

Realizamos anualmente la GAS WEEK, un seminario técnico con expertos internacionales.

Nuestro propósito es ofrecer soluciones e innovación, incorporando automatización y nuevas tecnologías para mayor seguridad y eficiencia.

La empresa sigue invirtiendo en proyectos innovadores y adaptando sus soluciones a los cambios del sector.

4. Innovación y Sostenibilidad:

► **¿Qué iniciativas de innovación está desarrollando actualmente la empresa?**

El negocio del grupo se basa en Solución e Innovación.

Trabajamos en sistemas de telemetría, automatización de procesos industriales, reestructuración de layout y softwares para el diseño de equipos personalizados, siempre con participación del cliente.

► ¿Cómo se está preparando la empresa para las tendencias tecnológicas y cambios del mercado?

La mayoría de nuestros clientes están con nosotros desde 1996.

Estamos desarrollando equipos con telemetría y control de emisiones.

En nuestros laboratorios, trabajamos en proyectos que se presentarán próximamente y buscan sorprender al cliente con eficiencia y seguridad

► ¿Puede hablarnos de las iniciativas de sostenibilidad y responsabilidad social?

Nuestra fábrica sigue los más altos estándares de seguridad, protegiendo a las personas y el medio ambiente.

Adoptamos prácticas sostenibles en nuestros procesos.

Actuamos en GNL y también con equipos para biogás e hidrógeno, 100% ecológicos.

En 2022, desarrollamos el primer BOBTAIL en América impulsado por camión 100% eléctrico — posiblemente el primero del mundo.

5. Mensaje Final:

“Hacer amigos mientras hacemos negocios.”

Creemos que el éxito a largo plazo se construye con alianzas sólidas, innovación constante y compromiso con la excelencia.

Lo que más valoramos son las personas: clientes, colaboradores y proveedores.

Nos enfocamos en entender sus necesidades y proponer soluciones con innovación e ingeniería especializada.

Nuestra trayectoria está guiada por el desarrollo de soluciones que impulsan el sector y generan valor a clientes y socios.





1. Historia y Trayectoria:

► ¿Puede contarnos un poco sobre la historia de la empresa y cómo fue fundada?

La empresa fue fundada hace 40 años por Jorge Simonutti, un exoperador de una metalúrgica similar en la misma ciudad del interior de Argentina (Esperanza, Santa Fe). Fue creada tras un programa de retiro voluntario en dicha empresa.

Inicialmente, las actividades de la nueva empresa se centraron en la reparación de recipientes a presión, así como en el montaje y mantenimiento de plantas de distribución de GLP.

Con el tiempo, la empresa se consolidó como fabricante de cilindros de GLP, obteniendo las certificaciones necesarias y ampliando gradualmente su participación en el mercado.

► **¿Cuáles han sido los mayores desafíos que ha enfrentado la empresa a lo largo de los años?**

Superar la volatilidad macroeconómica de Argentina—caracterizada por la inestabilidad de la moneda, la falta de financiamiento externo para operaciones y crecimiento, y las constantes fluctuaciones de la demanda del mercado, a las cuales la empresa ha respondido con sus productos y servicios.

► **¿Hubo algún punto de inflexión o hitos clave que impulsaron el crecimiento de la empresa?**

1. Certificación como fabricante de recipientes a presión para la industria del GLP y registro oficial ante los organismos reguladores del gobierno (finales de los años 80).
2. Regularización y crecimiento en la demanda de tanques de almacenamiento de GLP a granel (de 0,5 a 10 m³ de capacidad) en Argentina, logrando una participación significativa en el mercado nacional (finales de los años 90).
3. Entrada en el mercado de petróleo y gas (O&G), suministrando equipos de superficie para la producción de petróleo y gas (mediados de los 2000).
4. Expansión hacia los mercados de Sudáfrica y Australia a través de una joint venture con una empresa sudafricana, proporcionando equipos móviles y estacionarios para GLP, gases atmosféricos e industriales.

Uno de los principales desafíos fue superar la volatilidad macroeconómica de Argentina.



2. Actividades y Productos Principales:

► ¿Cuáles son actualmente las principales actividades y productos/servicios de la empresa?

La empresa se enfoca en el diseño y la fabricación de:

1. Sistemas móviles y estacionarios (plantas, almacenamiento, distribución) para GLP, gases atmosféricos (CO_2 , N_2 , O_2) y gases industriales (NH_3 , H_2 , etc.)
2. b) Sistemas de almacenamiento criogénico
3. Equipos a presión para la industria de O&G
4. Recipientes a presión para procesos industriales
5. Servicios de mantenimiento asociados a estos productos

► ¿Cómo describiría el mercado en el que opera la empresa?

Como una empresa fuertemente vinculada a la cadena de valor energética, el mercado está altamente influenciado por políticas fiscales, tributarias y regulatorias, así como por las estrategias globales de suministro y sostenibilidad energética. Es un mercado muy volátil, con grandes oscilaciones en la demanda.

► ¿Cuál es la ventaja competitiva de la empresa frente a sus competidores?

Creemos que nuestra ventaja competitiva radica en la calidad de nuestros productos y en la confiabilidad en la entrega, considerando la calidad a lo largo de toda la cadena de suministro (diseño, fabricación, entrega y servicio).

Otra ventaja significativa es nuestra capacidad de producción en cuanto al tamaño y peso de los equipos que podemos fabricar.



► ¿Puede contarnos cómo han evolucionado los productos/servicios de la empresa a lo largo del tiempo?

Nuestros productos han evolucionado constantemente en toda la cadena de valor, desde el diseño hasta la fabricación y el control de calidad.

La empresa cuenta con certificaciones ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 e ISO 45001:2018.

Técnicamente, está certificada por ASME en las modalidades U1, U2, R y T, y puede fabricar recipientes a presión bajo normas EN (EuroNormas) y BS (British Steel Code).

También incursionamos en el sector de torres eólicas de gran escala, un mercado que desde 2024 enfrenta desafíos debido a las condiciones del mercado energético local.

Exportamos productos a varios países de América Latina (Chile, Paraguay, Uruguay, Bolivia, Brasil, Perú, Ecuador, Venezuela, Costa Rica y Cuba), así como a Australia y Sudáfrica.

Nuestra capacidad productiva ha crecido considerablemente, fabricando desde unidades pequeñas hasta equipos de 145 toneladas y 48 metros de longitud.

La innovación ha sido siempre un diferencial estratégico, asegurando que nuestros productos estén alineados con las mejores prácticas del mercado en cuanto a materiales, procesos de fabricación, control y eficiencia operativa.



La innovación ha sido siempre un diferencial estratégico, asegurando que nuestros productos estén alineados con las mejores prácticas del mercado.



3. Desafíos Actuales y Futuro:

► ¿Cuáles son los principales desafíos actuales de la empresa?

Gestionar el crecimiento de la demanda manteniendo la capacidad operativa necesaria para atenderla, tanto en términos productivos como financieros.

El mercado de O&G está creciendo, y la empresa debe planificar cómo acompañar esta expansión. Además, el aumento en la producción de GLP como subproducto de la industria de O&G exige innovación para gestionar este excedente de forma competitiva y ágil.



► ¿Cuáles son los objetivos estratégicos de la empresa para los próximos cinco años?

Consolidar el plan de expansión de capacidad iniciado hace dos años, promoviendo un crecimiento sustancial y equilibrado en volumen de negocios y eficiencia operativa.

Nuestro objetivo es reforzar la presencia de la empresa en el diseño y fabricación de equipos de gran escala, consolidando esta ventaja competitiva a mediano y largo plazo.

Actualmente, contamos con 25.000 m² de área productiva, capacidad total de izaje de 1.800 toneladas (con operación máxima de 200 toneladas) y hasta 10 metros de altura.

Además de ampliar la capacidad operativa, la estrategia incluye desarrollar nuevas competencias en ingeniería de procesos, planificación organizacional y gestión de talento, para mantenernos ágiles en un entorno de negocios volátil y desafiante.

“ **Nuestro objetivo es reforzar la presencia de la empresa en el diseño y fabricación de equipos de gran escala.** ”



► ¿Cómo ve el futuro del sector en el que opera la empresa?

El futuro del sector es prometedor, aunque continuamente afectado por nuevas normativas relacionadas con la sostenibilidad y la seguridad energética global.



4. Innovación y Sostenibilidad:

► ¿Qué iniciativas de innovación está desarrollando actualmente la empresa?

Estamos desarrollando productos para el sector energético basados en tecnologías de almacenamiento térmico, con el objetivo de ofrecer soluciones para almacenar excedentes de energías renovables (como la variabilidad solar o las fluctuaciones eólicas), que muchas veces no coinciden con los ciclos de demanda energética.

También estamos trabajando en aplicaciones de esta energía térmica almacenada para climatización (frío/calor), generación eléctrica, refrigeración y desalinización de agua (para consumo humano, riego o producción de agua ultrapura para electrólisis de hidrógeno).

► ¿Cómo se está preparando la empresa para las tendencias tecnológicas y los cambios del mercado?

Estamos invirtiendo en la adquisición de nuevas competencias, estructurando un área de I+D ágil y bien enfocada, y adaptando nuestras instalaciones y equipos para aprovechar un abanico más amplio de oportunidades.

► ¿Puede contarnos sobre las iniciativas de sostenibilidad y responsabilidad social de la empresa?

Implementamos una política formal de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y participamos activamente en proyectos enfocados en sostenibilidad ambiental, capacitación profesional, educación, salud y seguridad comunitaria. También colaboramos con autoridades locales e instituciones educativas, y promovemos programas de concientización ambiental interna, contando con certificaciones locales y regionales en gestión de recursos y protección ambiental.

Português



Português



PREZADOS LEITORES



► **A AIGLP tem o compromisso contínuo de gerar cada vez mais benefícios e oportunidades para seus associados**, fortalecendo o setor de GLP e promovendo a troca de conhecimento entre os principais atores da indústria. Como parte desse esforço, apresentamos esta Revista Técnica, um espaço exclusivo voltado para destacar a expertise, os diferenciais e as contribuições das empresas que fazem parte da nossa associação.

Mais do que uma publicação informativa, esta revista é um portfólio dinâmico de nossos membros, evidenciando sua relevância no mercado e reforçando a importância da integração, inovação e desenvolvimento do setor de GLP na América Latina. Acreditamos que, ao valorizar a presença e o trabalho de nossos associados, fortalecemos ainda mais a posição da AIGLP como referência na região.

Seguimos trabalhando para oferecer iniciativas que ampliem o impacto e a visibilidade dos nossos membros, e temos certeza de que esta revista será uma ferramenta essencial para conectar empresas, compartilhar experiências e promover novas oportunidades de negócio.

Sejam bem-vindos à nova Revista Técnica da AIGLP e boa leitura!



1. História e Trajetória:

► Pode contar, brevemente, a história da empresa e sobre a sua fundação?

A IF do Brasil Sistemas foi fundada, em 2006, por Dogival Lopes da Silva com o propósito de transformar desafios em oportunidades.

Nossa história teve início com o conhecimento acumulado ao longo de anos de experiência. Foi nesse percurso que identificamos uma lacuna no mercado: as soluções importadas, além de apresentarem custos elevados e prazos longos, não atendiam de forma eficaz às necessidades específicas dos clientes brasileiros, carecendo de inovações adaptadas à nossa realidade.

Diante desse cenário, surgiu uma visão clara e decidida: criar uma empresa capaz de oferecer além do esperado pelo mercado, mas também soluções inovadoras e projetadas no Brasil, alinhadas às demandas e expectativas de seus clientes. Uma visão sólida que continua guiando a nossa trajetória de sucesso.

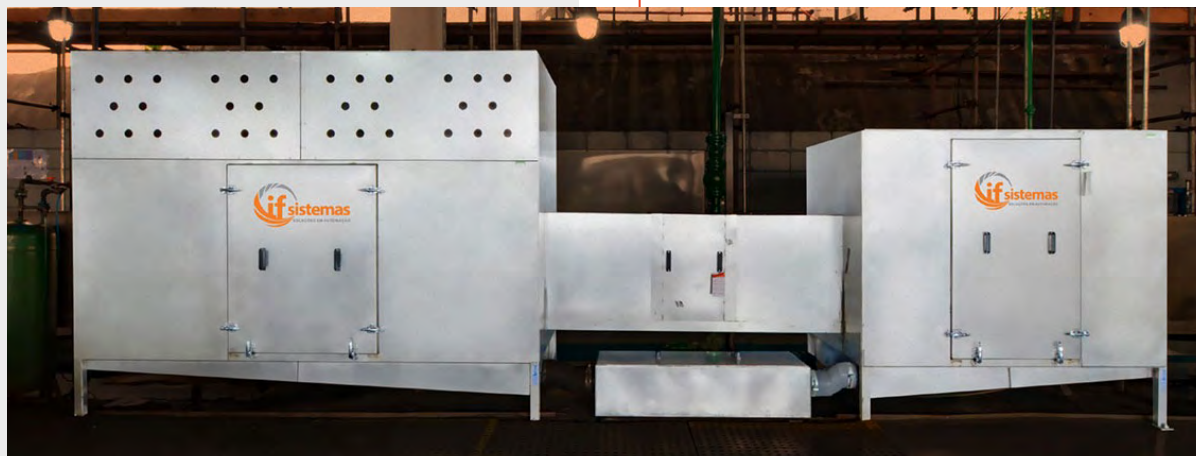
► **Quais foram os principais desafios que a empresa enfrentou ao longo dos anos?**

O primeiro e mais significativo desafio foi mostrar ao mercado nacional de GLP que a IF do Brasil não se limitava apenas à atender critérios como preço, prazo e qualidade. Nosso verdadeiro diferencial sempre foi a **INOVAÇÃO**, oferecendo desenvolvimentos personalizados e soluções sob medida para atender às necessidades específicas de cada cliente.

► **Houve algum momento decisivo ou marcos importantes que impulsionaram o crescimento da empresa?**

Sim, em 2008, nos tornamos pioneiros ao desenvolver o equipamento de Retração de Lacres para botijões P-13. Esse marco inicial não apenas abriu portas para a IF do Brasil, mas também consolidou nossa entrada no mercado de GLP nacional. Nos anos seguintes, ampliamos nosso portfólio com o desenvolvimento de produtos exclusivos, que se tornaram referência e sustentam nossa sólida atuação no segmento até hoje.

O primeiro e mais significativo desafio foi mostrar ao mercado nacional de GLP que a IF do Brasil não se limitava apenas à atender critérios como preço, prazo e qualidade.





2. Principais Atividades e Produtos:

► Quais são as principais atividades e produtos/serviços da empresa atualmente?

Através da automação industrial e de serviços especializados, oferecemos projetos personalizados que atendem às demandas dos clientes. Nós desenvolvemos equipamentos sob medida para empresas que buscam aprimorar seus processos produtivos, otimizar a eficiência operacional e maximizar a produtividade.

Nossos equipamentos que mais se destacam no mercado são:

Retração de Lacres P-13/P-20/P-45	ETAR – Tratamento de Efluentes
Lavadora e Secadora	Detector de O’ring e Vazamento
Manipulador Carga e Descarga de Botijões	Colocadora de Lacres

“
A busca por
inovação e
sustentabilidade
pode impulsionar
ainda mais o
crescimento
do setor nos
próximos anos.

► Como você descreveria o mercado em que a empresa atua?

O mercado de GLP, mais conhecido como “gás de cozinha”, é de extrema importância para o setor industrial e, principalmente, para o setor residencial. Dentro do mercado existe muita concorrência devido à diversificação de preços dos produtos e serviços. A busca por inovação e sustentabilidade pode impulsionar ainda mais o crescimento do setor nos próximos anos.

► Qual é o diferencial competitivo da empresa em relação aos concorrentes?

A inovação é uma parte fundamental do nosso processo. Em cada novo projeto, nos dedicamos a compreender as necessidades específicas de nossos clientes, criando soluções personalizadas que superam suas expectativas. Estamos sempre atentos às mais recentes tendências tecnológicas, incorporando-as para garantir excelência e avanço contínuo em nossas entregas.

► Pode abordar o processo de evolução dos produtos/serviços da empresa ao longo do tempo?

Fomos pioneiros no desenvolvimento da tecnologia de **Retração de Lacs** no Brasil, iniciando nossa trajetória no mercado com a oferta de serviços e apenas um equipamento.

Ao longo dos anos, expandimos nossas soluções e desenvolvemos a **ETAR – Estação de Tratamento de Efluentes**, projetada para remover sólidos suspensos na água, controlar o pH e reduzir o consumo hídrico. Esse sistema é o complemento perfeito para nossa **Lavadora e Secadora**, que proporciona uma higienização eficiente e a secagem completa dos botijões.

Nos últimos anos, nosso **Detector de Vazamento** tem se destacado significativamente. Ele proporciona um ambiente de trabalho mais seguro e garante uma produção mais eficiente.

Além disso, contamos com o **Detector de O’ring**. Trata-se de uma solução avançada que identifica pequenos defeitos nos o’rings e elimina automaticamente vasilhames com falhas de vedação, dispensando qualquer intervenção manual.

3. Desafios Atuais e Futuro:

► Quais são os maiores desafios que a empresa enfrenta atualmente?

- O mercado nacional brasileiro enfrenta desafios significativos a cada ano, sendo impactado por instabilidades políticas e econômicas que dificultam investimentos consistentes em inovação e melhorias.
- Preços e custos elevados devido aos encargos tributários.
- Concorrência acirrada com indústrias internacionais competitivas.

► Quais são os objetivos estratégicos da empresa para os próximos cinco anos?

- Ampliar o conhecimento e a expertise para superar os desafios do mercado nacional e internacional.
- Expandir nossa atuação para abranger todo o território do Mercosul nos próximos anos.
- Fortalecer parcerias estratégicas com o objetivo de promover inovação, segurança e qualidade, oferecendo preços justos e acessíveis para o mercado de GLP.



► Como você analisa o futuro do setor em que a empresa atua?

O setor de GLP tem um futuro promissor. A crescente demanda por inovação e práticas sustentáveis deve impulsionar o desenvolvimento de soluções, criando oportunidades para atender novas demandas e melhorar a eficiência.

Apesar da intensa concorrência, que inclui variações de preços, tecnologia, qualidade no atendimento e soluções sustentáveis, é possível perceber que estamos prontos para crescer ainda mais e nos destacar no mercado nos próximos anos.



4. Inovação e Sustentabilidade:

► Quais iniciativas de inovação a empresa está desenvolvendo atualmente?

Manipulador de Carga e Descarga - projetado para revolucionar sua linha de produção, o manipulador traz a solução definitiva para agilizar o carregamento e descarregamento dos botijões, evitando esforço repetitivo e acidentes de trabalho.

Aplicadora de Lacres – projetada para aplicar lacres termorretráteis em botijões de GLP de forma autônoma e eficiente, a aplicadora de lacres pode contar com 2 ou 3 cabeçotes, equipada com um sistema pneumático de alta velocidade e autonomia para 3 horas de operação contínua.

Estamos sempre em busca de novas oportunidades para fortalecer o mercado nacional. Por meio de parcerias estratégicas com fornecedores de destaque no setor, nosso objetivo é trazer inovação, novas oportunidades e ampliar a oferta de produtos no mercado de GLP no Brasil.

► Como a empresa está se preparando para as tendências tecnológicas e mudanças no mercado?

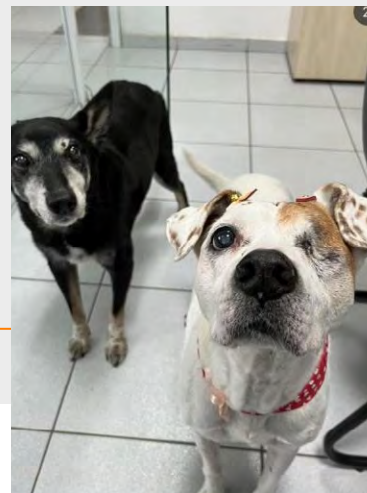
Atualmente, estamos investindo fortemente em iniciativas de inovação e buscando ativamente parcerias estratégicas para expandir nossa presença no mercado de GLP, tanto nacional quanto internacionalmente. Nosso objetivo é trazer tecnologia de ponta do exterior para fortalecer o mercado brasileiro, consolidando nossa posição como referência em qualidade, pontualidade e competitividade de preços.

Estamos sempre em busca de novas oportunidades para fortalecer o mercado nacional.

► **Pode nos falar sobre as iniciativas de sustentabilidade e responsabilidade social da empresa?**

Desde a fundação da empresa, temos apoiado ativamente causas em prol dos animais.

Contribuímos com o resgate de animais abandonados e nos dedicamos a promover o bem-estar deles, reafirmando nosso compromisso com a responsabilidade social e ambiental.



“
**Desde 2006,
inovamos no
setor de GLP com
soluções eficientes e
sustentáveis, sempre
focados no cliente e
na excelência.**”

5. Mensagem Final:

A história e a trajetória da IF do Brasil Sistemas demonstram que a empresa nasceu de uma visão inovadora e permanece comprometida com a excelência, personalização e sustentabilidade. Desde sua fundação em 2006, a empresa enfrentou desafios com resiliência, transformando obstáculos em oportunidades e consolidando-se como referência no mercado de GLP no Brasil.

Hoje, através de um portfólio diversificado de produtos e serviços, nos destacamos pela capacidade de inovar e antecipar as necessidades de seus clientes, oferecendo soluções personalizadas que impulsionam eficiência e produtividade. Além disso, nosso foco contínuo em automação industrial, sustentabilidade e responsabilidade social reflete um compromisso sólido com o futuro do setor.

Mirando o futuro, a IF do Brasil projeta um crescimento estratégico, expandindo sua atuação para o Mercosul e fortalecendo parcerias que impulsionem a inovação. Em um mercado competitivo e dinâmico, a empresa está bem posicionada para liderar transformações e continuar contribuindo para o avanço tecnológico e sustentável do setor de GLP.

Essa jornada reforça a nossa essência: transformar desafios em soluções, sempre colocando o cliente no centro de nossas ações.



1. História e Trajetória:

► Pode contar, brevemente, a história da empresa e sobre a sua fundação?

No início da década de 60, José Luis Aragon Zarza começou a comercializar retalhos de chapa de aço ao lado de seu pai, Don José Aragon Contreras.

Com apenas 18 anos, José Luis teve a ideia inovadora de produzir peças estampadas em aço, entre as quais se destacava a flange para botijão de gás GLP. Ao longo dos anos, ele adquiriu know-how e expandiu seu portfólio de produtos, até finalmente iniciar a confecção dos cilindros de gás GLP.



► Quais foram os principais desafios que a empresa enfrentou ao longo dos anos?

Os maiores desafios enfrentados foram as crises econômicas ao longo do tempo, além da fase da pandemia, durante a qual trabalhamos de forma ininterrupta devido à participação da Aratell não apenas no segmento de GLP, mas também na fabricação de acessórios para cilindros hospitalares.

Além disso, houve uma redução do número de companhias de gás, acompanhada pela expansão do consumo de gás natural, que foi favorecida pela melhoria da infraestrutura de distribuição nas grandes cidades.

► Houve algum momento decisivo ou marcos importantes que impulsionaram o crescimento da empresa?

Na década de 90, a Aratell resolveu ampliar o leque de produtos na linha de GLP, tendo, desta forma, que investir pesado na ampliação da fábrica e aquisição de novos equipamentos.

2. Principais Atividades e Produtos:

► Quais são as principais atividades e produtos/serviços da empresa atualmente?

Somos uma empresa localizada em um bairro central de São Paulo e atuamos em 4 segmentos de negócios:

Aratell Cilindros: fabricação de cilindros de GLP e outros de baixa pressão;

Aratell Metalúrgica: fabricação de peças de aço usinadas, estampadas e repuxadas;

Aratell Áudio: fabricação de alto falantes e seus componentes;

CBAG: galpões para armazenamento em geral.

► **Como você descreveria o mercado em que a empresa atua?**

O mercado de GLP, embora pequeno, possui um elevado nível técnico e de qualidade, refletindo a sua essencialidade.

► **Qual é o diferencial competitivo da empresa em relação aos concorrentes?**

A empresa se destaca pela alta qualidade de seus produtos, aliada a preços acessíveis e prazos de entrega reduzidos.



“
Aratell continua investindo em tecnologia para garantir a qualidade e segurança de seus processos e produtos.
”

► **Pode abordar o processo de evolução dos produtos/serviços da empresa ao longo do tempo?**

A Aratell segue investindo em tecnologia para garantir a qualidade e segurança na gestão de processos e produtos, por meio de treinamentos contínuos.

A empresa começou sua trajetória no segmento de GLP produzindo flanges, componentes para a fabricação de cilindros. Esse avanço tecnológico permitiu, posteriormente, a fabricação completa dos cilindros.





3. Desafios Atuais e Futuro:

► Quais são os maiores desafios que a empresa enfrenta atualmente?

Os principais desafios incluem a busca por uma otimização mais eficiente dos processos, a redução de custos e o alinhamento de prazos de entrega viáveis.

► Quais são os objetivos estratégicos da empresa para os próximos cinco anos?

A empresa buscará diversificar sua atuação no mercado, ampliará investimentos em equipamentos e promoverá treinamentos para qualificação da mão de obra, garantindo a excelência em processos e produtos.

► Como você enxerga o futuro do setor em que a empresa atua?

A expectativa é de que ocorra uma redução nas demandas devido à crescente expansão de fusões e parcerias entre as companhias do segmento.

“
Nos próximos cinco anos, a empresa estará focada em diversificação, inovação e treinamento de pessoal.
”

4. Inovação e Sustentabilidade:

► Quais são as iniciativas de inovação que a empresa está desenvolvendo atualmente?

A empresa está investindo em equipamentos modernos, promovendo treinamentos para os colaboradores e implementando melhorias nos processos, visando à otimização dos recursos de produção.

► Como a empresa está se preparando para as tendências tecnológicas e mudanças no mercado?

A empresa busca informações e conhecimento em feiras e eventos de tecnologia de processos para implementar inovações em sua fábrica.

► Quais são as principais iniciativas de sustentabilidade e responsabilidade social da empresa?

A Aratell desempenha um papel fundamental na sociedade gerando conhecimento e empregos, além de promover a capacitação de seus colaboradores por meio de cursos internos e externos. Em 2023, seu compromisso com práticas sustentáveis e de responsabilidade social foi reconhecido com a certificação ESG, focada nos pilares Ambiental, Social e Governança.

A Aratell desempenha um papel fundamental na sociedade gerando conhecimento e empregos, além de promover a capacitação de seus colaboradores por meio de cursos internos e externos.



5. Mensagem Final:

Nossos produtos asseguram a portabilidade do GLP, permitindo que os consumidores tenham acesso a ele com qualidade e segurança, mesmo nos locais mais remotos.

Produzir com excelência significa compreender a importância dos nossos produtos na cadeia de abastecimento.



BINA POWER THE WORLD



1. História e Trajetória:

► Pode contar, brevemente, a história da empresa e sobre a sua fundação?

A Bina Shanghai Gas Cylinder Co., Ltd. foi fundada em 2012. É um dos maiores fabricantes profissionais de cilindros de GLP na China. Atualmente, contamos com ativos superiores a 10 milhões de dólares, uma planta de 40.000 metros quadrados e mais de 200 funcionários.

► **Quais foram os maiores desafios enfrentados pela empresa ao longo dos anos?**

Com o aumento das preocupações em relação à segurança dos cilindros de GLP, a fábrica precisa cumprir regulamentações e padrões de segurança mais rigorosos. Isso pode exigir investimentos adicionais em medidas de segurança e no treinamento dos funcionários, visando garantir a conformidade e reduzir os riscos de acidentes.

Os clientes exigem cilindros de GLP de maior qualidade e confiabilidade. Por isso, a fábrica deve aprimorar continuamente seus processos de controle de qualidade e oferecer produtos que atendam a essas expectativas para manter a fidelidade dos clientes.



► **Houve momentos decisivos ou marcos importantes que impulsionaram o crescimento da empresa?**

Em 2020, nossa capacidade de produção anual alcançou 4 milhões de unidades.

Investimos continuamente em pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias, além da atualização de equipamentos. Até 2024, contamos com três linhas de produção e mais de 100 equipamentos de fabricação, incluindo sistemas avançados de soldagem automática e inspeção radiográfica não destrutiva em tempo real, disponíveis apenas para algumas empresas na China. Em 2020, lideramos muitas tecnologias na indústria.

“
Em 2020, nossa capacidade de produção anual alcançou 4 milhões de unidades.
”

2. Principais Atividades e Produtos:

► Quais são as principais atividades e produtos/serviços da empresa atualmente?

Fabricamos todos os tipos de cilindros de GLP em aço, variando de 3 kg a 50 kg, que são principalmente exportados para o Sudeste Asiático, África, América do Sul, entre outros mercados.

► Como você descreveria o mercado em que a empresa opera?

O mercado de cilindros de GLP tem apresentado um crescimento constante nos últimos anos, impulsionado pela crescente demanda em setores como cozinhas domésticas, produção industrial e aplicações comerciais. Espera-se que essa tendência continue, motivada por fatores como urbanização, ajustes na matriz energética e o aumento do uso do GLP como fonte de energia limpa.



► Qual é a vantagem competitiva da empresa em comparação a seus concorrentes?

Solução Completa: Estações de enchimento de gás, estações de teste de cilindros de GLP, fábricas de cilindros de GLP, reguladores de GLP, fogões e queimadores, mangueiras.

Alta Produtividade: Com capacidade anual de 6 milhões de cilindros, gerenciamos diversos pedidos com eficiência, sempre priorizando a qualidade.

Qualidade Máxima: Equipamentos de marcas renomadas para soldagem e testes hidrostáticos garantem qualidade excepcional.

Equipe Especializada: 20 anos de experiência em exportação para atender clientes globais.

P&D de Novos Produtos: Investimos continuamente em pesquisa para desenvolver cilindros compostos para GLP, GNC, oxigênio, hidrogênio, entre outros, garantindo nossa posição na vanguarda do setor.

Investimos continuamente em pesquisa para desenvolver cilindros compostos para GLP, GNC, oxigênio, hidrogênio, entre outros.

3. Desafios Atuais e Futuro:

► Quais são os maiores desafios enfrentados atualmente pela empresa?

A crescente demanda por automação e integração tecnológica nos processos de fabricação exigirá investimentos em maquinário avançado e sistemas para melhorar a eficiência produtiva e o controle de qualidade. Manter-se atualizado em relação aos últimos avanços tecnológicos será crucial para conservar uma vantagem competitiva.

► Quais são os objetivos estratégicos da empresa para os próximos cinco anos?

Expansão de Mercado e Aumento de Participação:

- Aumentar significativamente a participação da empresa no mercado global de cilindros de GLP;
- Expandir para novas regiões geográficas e explorar mercados ainda não atendidos;
- Consolidar a empresa como líder no setor de cilindros de GLP.

Inovação de Produtos e Melhoria da Qualidade:

- Investir em pesquisa e desenvolvimento para introduzir designs e materiais inovadores para cilindros de GLP;
- Focar na melhoria da qualidade dos produtos e nos padrões de segurança para cumprir e superar as exigências regulatórias;

- Explorar oportunidades para desenvolver cilindros especializados voltados a mercados do nicho, como as indústrias automotivas ou marítimas.

Eficiência Operacional e Redução de Custos:

- Otimizar os processos produtivos para melhorar a eficiência e reduzir desperdícios;
- Implementar princípios de manufatura enxuta para agilizar as operações e reduzir custos;
- Investir em tecnologia avançada de fabricação para aprimorar a produtividade e o controle de qualidade.



Serviço ao Cliente e Satisfação

- Aperfeiçoar o atendimento ao cliente, oferecendo entregas pontuais e eficientes, suporte pós-venda e revisões regulares de manutenção;
- Estabelecer um programa de fidelização de clientes para reter os atuais e atrair novas captações;
- Coletar regularmente feedbacks dos clientes para aprimorar produtos e serviços.

Sustentabilidade e Responsabilidade Ambiental:

- Adotar práticas sustentáveis na produção e gestão da cadeia de suprimentos para reduzir a pegada de carbono da empresa;
- Explorar oportunidades de reciclagem e reutilização de materiais no processo produtivo;
- Colaborar com parceiros da indústria para promover a responsabilidade ambiental e sustentabilidade no setor de cilindros de GLP;

Segurança e Conformidade

- Garantir o cumprimento rigoroso de todas as regulamentações e padrões de segurança na produção e manuseio de cilindros de GLP;
- Implementar programas abrangentes de treinamento em segurança para funcionários, reduzindo o risco de acidentes;
- Monitorar e melhorar continuamente os procedimentos de segurança, alinhando-se às melhores práticas da indústria.

Construção de Marca e Estratégia de Marketing:

- Fortalecer a identidade da marca da empresa por meio de campanhas de marketing eficazes e estratégias de posicionamento;
- Utilizar marketing digital e plataformas de redes sociais para aumentar o reconhecimento da marca e se conectar com potenciais clientes;
- Desenvolver parcerias estratégicas com distribuidores e revendedores para ampliar o alcance e a presença da empresa no mercado.

“
Explorar oportunidades para desenvolver cilindros especializados voltados a mercados do nicho, como as indústrias automotivas ou marítimas.
”



► **Como você vê o futuro do setor em que a empresa opera?**

A preocupação global com o meio ambiente está impulsionando uma transição para práticas mais sustentáveis em diversos setores. Espera-se que as empresas deem prioridade crescente à sustentabilidade ambiental, promovendo investimentos em tecnologias e práticas ecológicas.

4. Inovação e Sustentabilidade:

► **Quais iniciativas de inovação a empresa está desenvolvendo atualmente?**

A BINAGAS Cylinders investe em pesquisa para desenvolver cilindros mais leves, resistentes e eficientes, além de incorporar recursos avançados de segurança e soluções digitais que melhorem a experiência do cliente e a eficiência operacional.



► **Como a empresa está se preparando para tendências tecnológicas e mudanças no mercado?**

A BINAGAS Cylinders se mantém atualizada sobre as novidades do setor e se adapta às mudanças regulatórias para garantir conformidade e segurança dos produtos. A empresa também explora novos mercados e aplicações para seus cilindros, como o setor de transporte, e desenvolve soluções personalizadas para atender às necessidades dos clientes.

► **Pode nos contar sobre as iniciativas de sustentabilidade e responsabilidade social da empresa?**

A BINAGAS Cylinders é comprometida com a sustentabilidade ambiental e adota processos de fabricação ecológicos, promovendo o uso do GLP como fonte de energia limpa. A empresa trabalha com comunidades locais para educá-las sobre o uso seguro de cilindros e apoia causas sociais, como o acesso à energia limpa em áreas desassistidas.



A BINAGAS Cylinders se mantém atualizada sobre as novidades do setor e se adapta às mudanças regulatórias para garantir conformidade e segurança dos produtos.





1. História e Trajetória:

► Pode contar, brevemente, a história da empresa e sobre a sua fundação?

Fundada e administrada como uma empresa familiar, a Cavagna Group está em operação desde 1949, promovendo a excelência mecânica e a autenticidade do “Made in Italy” para todos os continentes. A Cavagna Group é um parceiro industrial essencial, atuando como facilitador no tratamento, distribuição, controle e medição de gases. Nossos produtos são usados com segurança em todas as etapas das diferentes cadeias de suprimentos, sempre com uma visão voltada para o futuro da energia.

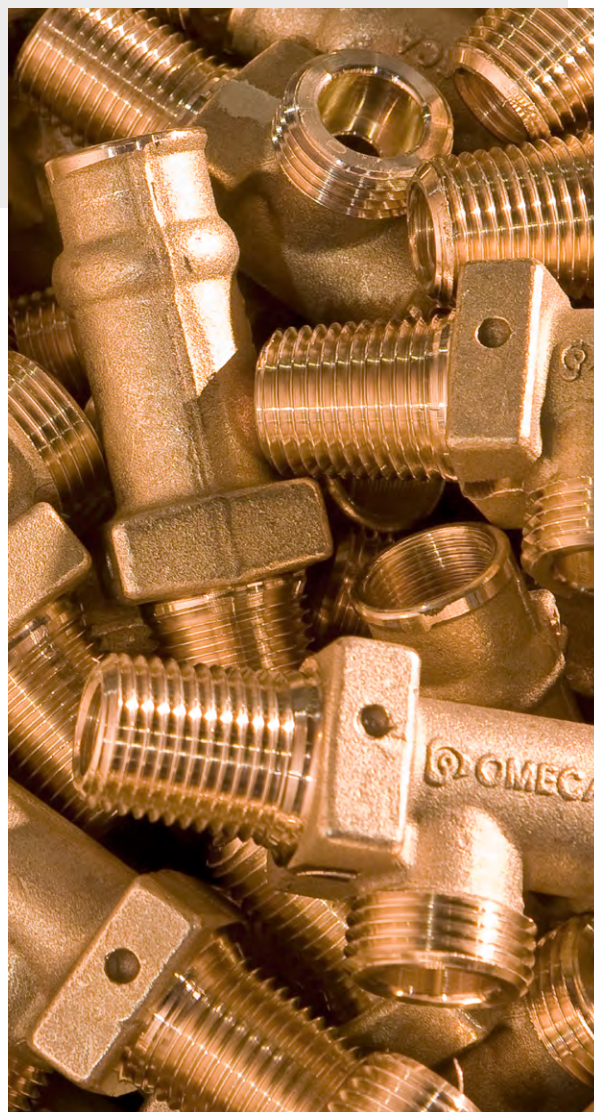
Ao longo dos anos, nossa empresa enfrentou diversos desafios significativos:

- **Tensões geopolíticas:** Com operações em escala global, fomos impactados por instabilidades políticas e conflitos regionais, que afetaram nossas operações e cadeias de suprimentos.
- **Crises econômicas e energéticas:** Eventos, como a crise energética global de 2021, resultaram em picos nos preços da energia e interrupções no fornecimento, exigindo ajustes estratégicos para garantir a continuidade operacional.
- **COVID-19:** A pandemia causou grandes interrupções operacionais, afetando tanto a oferta quanto a demanda de produtos. Em resposta, implementamos novas medidas para garantir a segurança dos funcionários e fortalecer a resiliência corporativa.
- **Transição geracional:** Com a evolução da liderança e da equipe, o gerenciamento das transições geracionais tornou-se essencial para preservar os valores da empresa, garantir a continuidade de processos e estimular inovações.

Atualmente, o nosso maior desafio é a transição energética. Embora complexa, essa mudança apresenta oportunidades para inovar e adotar tecnologias mais sustentáveis, alinhando-se às tendências globais em direção a um futuro de energia mais limpa.



Fundada e administrada como uma empresa familiar, a Cavagna Group está em operação desde 1949, promovendo a excelência mecânica e a autenticidade do 'Made in Italy'.

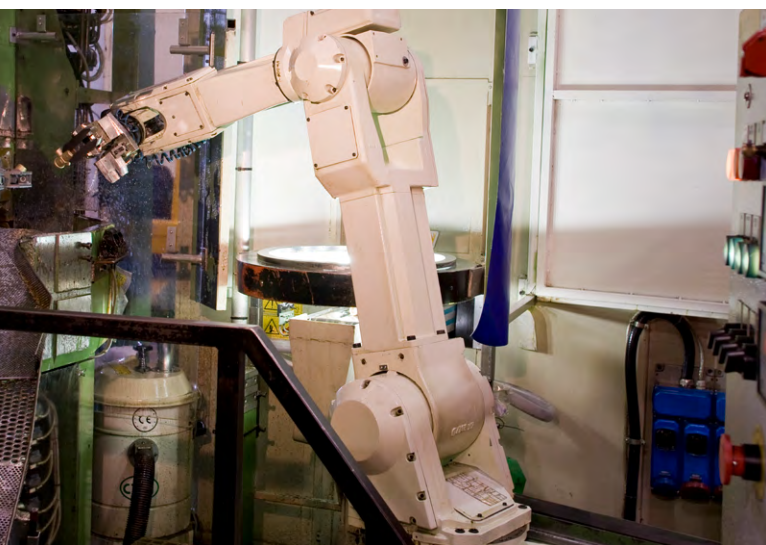


2. Principais Atividades e Produtos:

Comprometidos com a conscientização e a responsabilidade social, nos dedicamos a fornecer produtos da mais alta qualidade e confiabilidade, abrangendo gases energéticos, combustíveis renováveis e alternativos, hidrogênio, gases comprimidos ou medicinais.

Como líder global na fabricação e distribuição de válvulas e acessórios para o controle e armazenamento de gás, reconhecemos o gás como uma fonte de energia limpa e renovável.

Mantemos uma presença consistente em todos os lugares onde o gás é essencial para a vida, adotando uma visão progressiva sobre o futuro da agenda energética. Estamos firmemente dedicados à nossa missão: onde quer que o gás seja usado, nós estaremos presentes.



“**Líder global na fabricação e distribuição de válvulas e acessórios para o controle e armazenamento de gás.**”

3. Desafios Atuais e Futuro:

Ao longo de nossos 75 anos de história, alcançamos marcos importantes que têm sustentado o crescimento e o desenvolvimento da empresa:

Preservação de nossos valores e identidade: Mantemos nosso compromisso com princípios fundamentais, garantindo a consistência e integridade em todas as nossas operações;

Foco no bem-estar a longo prazo: Ao priorizar os objetivos coletivos do negócio em detrimento de interesses individuais, cultivamos uma cultura de sucesso compartilhado.

Fortalecimento da governança:

Trabalhamos para construir estruturas de governança robustas, com processos decisórios transparentes, que nos mantêm alinhados aos nossos objetivos estratégicos.

Ênfase no desenvolvimento

organizacional: Investimos em nossa equipe e aprimoramos processos para nos adaptarmos às mudanças do mercado e impulsionar a inovação.

Esses elementos-chave colaboraram para consolidar nossa posição no setor e orientar nosso crescimento contínuo.

4. Inovação e Sustentabilidade:

Valorizando o presente e olhando para o futuro

O grupo Cavagna propõe soluções compatíveis com os requisitos tecnológicos atuais das diferentes moléculas de gás, agregando o valor da inovação.

A empresa é uma importante colaboradora do setor graças à sua variada expertise e conhecimento dos diferentes métodos da cadeia de suprimentos.

Há técnicas importantes para otimização e adaptações “sustentáveis” no manuseio, transporte, armazenamento e uso seguro de moléculas e gases.

A visão e o dinamismo do grupo o colocam como um player líder na evolução tecnológica do setor. Soma-se a isso a capacidade de personalização da produção. Isso também é implementado nos setores mais exigentes, como dispositivos médicos em relação à regulação e ao controle de moléculas de gás de alta pressão e tecnologias de medição.



Soluções inovadoras para transformação digital, com tecnologias digitais e IoT aplicadas à indústria do gás

A transformação digital, fenômeno que caracteriza todo o cenário industrial e socioeconômico, incentiva o mundo do gás a acelerar a introdução das tecnologias e soluções 4.0.

O grupo Cavagna desenvolveu patentes e soluções exclusivas que o tornam um dos players mais ativos na transformação digital aplicada ao seu setor.

A evolução de produtos e sistemas em diferentes áreas de uso de moléculas e gases também é implementada em sinergia com as diferentes necessidades dos clientes para atender às expectativas tecnológicas personalizadas e mais robustas.

Como um grupo Internacional, reconhecemos que a sustentabilidade pode ter diferentes significados, dependendo da região. Sua implementação varia conforme as prioridades de cada mercado, levando em conta fatores como economia, saúde, metas locais e o estágio do desenvolvimento. O comprometimento com a sustentabilidade transcende o topo da nossa organização para um dos nossos principais focos de negócio: o futuro do grupo e da indústria.

Utilizamos as Metas de Sustentabilidade da ONU para aprimorar continuamente nosso desempenho ambiental e fortalecer parcerias com a comunidade. Esse compromisso se reflete em cada etapa de nossos processos, pois buscamos, ativamente, um futuro mais limpo. Para nós, a Transição Energética não é apenas uma escolha, mas uma prioridade.

Missão Verde

O Cavagna Group reconhece a importância das moléculas de gás para o futuro da energia. Por isso, estamos comprometidos em contribuir de forma significativa para a preservação ambiental e o futuro do nosso planeta. Nosso objetivo é ampliar ações de sustentabilidade além da nossa empresa, abrangendo toda a cadeia de suprimentos.

Visão Verde

Nossos produtos serão peças-chave em uma cadeia de suprimentos sustentável, que envolve as etapas de tratamento, transporte, armazenamento e uso de produtos. Ao mesmo tempo, promoveremos uma transformação digital que contribuirá ainda mais para um mundo cada vez mais verde.

Nos últimos anos, o grupo Cavagna tem intensificado seu compromisso com a transição energética sustentável e a transformação digital nos setores em que atua. Nossa intenção é estar onde o gás pode impulsionar o progresso e a qualidade de vida, oferecendo soluções inovadoras para essa dupla transição energética e sustentável.



Além de nos concentrarmos no desenvolvimento de soluções de IoT e tecnologias digitalmente controladas, o grupo também se comprometeu a compensar suas emissões poluentes.

Este compromisso se traduz em:

- Otimização e certificação dos processos de produção para minimizar os impactos negativos no meio ambiente e melhorar a eficiência energética;
- Participação ativa em projetos de proteção ambiental e desenvolvimento social em diversas partes do mundo.



**Nossos produtos
serão peças-chave
em uma cadeia
de suprimentos
sustentável.**



5. Mensagem Final:

Continuamos focados em nosso crescimento no mercado latino-americano, compreendendo as necessidades dos nossos clientes e investindo na entrega de soluções adequadas para eles e para os usuários finais de nossos produtos, sempre garantindo qualidade e tecnologia.



1. História e Trajetória:

► Papel e objetivos da empresa no mercado

A Naval se destaca como líder absoluta em qualidade, segurança e durabilidade dos equipamentos fabricados no mercado, atendendo clientes em todo território nacional. Reconhecida como uma das principais especialistas do segmento, a empresa tem como compromisso a excelência em seus produtos.

Nossa expertise nos possibilita desenvolver soluções tecnológicas inovadoras, com foco na fabricação de válvulas especiais para o transporte e armazenamento de gases perigosos. Além disso, criamos ferramentas técnicas e de gestão que visam aprimorar a confiabilidade, disponibilidade e eficiência em processos produtivos.

Nosso principal objetivo é guiar nossos clientes rumo à excelência em seus processos produtivos, compartilhando nossa experiência e oferecendo soluções personalizadas que atendam às suas necessidades específicas.



Todos os nossos produtos vêm com garantia de 1 ano e são submetidos a rigorosos testes para garantir que atendam às normas do mercado.



2. Principais produtos/serviços:

Atualmente, oferecemos uma ampla gama de serviços de fabricação e manutenção, incluindo:

- Bombas de palheta
- Carretéis
- Válvulas de segurança
- Medidores magnéticos
- Calibração em medidor mássico
- Válvulas de fundo
- Manutenção e calibração de válvulas de alívio (by-pass)
- Válvula de enchimento tipo “gatilho”

As entregas são acompanhadas por certificados, e mantemos um estoque disponível para pronta entrega

Todos os nossos produtos vêm com garantia de 1 ano e são submetidos a rigorosos testes para garantir que atendam às normas do mercado.

3. Fabricação, transplante e Manutenção de Auto-tanques:

Quando o assunto é acessórios para vasos de pressão rodoviários utilizados no transporte de gases perigosos, a escolha de quem busca produtos seguros e de alta performance é a NAVAL!

Com nossos kits, garantimos risco de vazamento ZERO, proporcionando mais segurança, economia e sustentabilidade nas operações de transportes dos nossos clientes.

A NAVAL é certificada pelo Inmetro com o CAT - Certificado de Adequação a Legislação de Trânsito - para a fabricação de veículos auto-tanques com capacidade de até 33m³.

Somos fabricantes de todos os equipamentos utilizados em auto-tanques e somos a única empresa no território nacional a oferecer uma garantia de 12 meses acompanhada por um plano de manutenção.



► Diferenciais dos nossos gabinetes:

- Carretel produzido em aço inox ou aço carbono, com motor posicionado à direita para facilitar manutenção.
- União Giratória CGN90-1, proporcionando maior eficiência nas operações.
- Caixa de acionamento pneumático em ABS, garantindo durabilidade e resistência.
- Gabinete construído em aço inoxidável com chapa dobrada, oferecendo robustez e proteção contra corrosão.
- Rolete guia lateral para mangueira, facilitando o manuseio e armazenamento.
- Manômetro e termômetro para monitoramento preciso de pressão e temperatura.
- Saída do bypass independente, permitindo maior flexibilidade nas operações.
- União Rotativa 1" NPT CGN1-AL400, assegurando conexões seguras e eficientes.
- Bypass para otimização do fluxo.
- Câmera e sensor de ré, aumentando a segurança durante as manobras.



4. Portfólio de produtos:

Bomba de Palheta 1" ◀



► Bomba de Palheta 2" e 3"

Fabricada com corpo em ferro fundido nodular, palheta desenvolvida com material próprio para GLP, garantindo maior durabilidade e camisa interna usinada com diminuição de atrito.

Kit de reconstrução - Bomba de Paleta 2" e 3" ◀

Composta de oring, vedação especial conforme desenho, junta, rolamento, selo, palhetas, arruela trava, chaveta, pino, rotor e camisa.



▶ Selo Mecânico

com corpo estampado em aço carbono bicromatizado, mola em aço carbono e grafite.

Medidores de Nível LevelGage ◀

Nossos medidores de nível LevelGage Blue Series são fabricados em aço inox, com relógio em alumínio anodizado. Estão disponíveis com conexões de 1"NPT, 1.1/4"NPT e flange, além de dials de 4" e 8". Todos os produtos são fabricados e certificados conforme a norma UL-565. Oferecemos também a opção de acoplamento para dispositivos de telemetria, proporcionando maior versatilidade e monitoramento remoto



▶ Válvula Retenção

Esta válvula é o primeiro produto desenvolvido pela NAVAL e é compatível para uso em amônia e gás GLP. Construída em aço carbono, está disponível nas versões flangeada, no modelo AF com opções de 2 e 3 polegadas, e roscada, no modelo AR de 2 polegadas. Todas as versões são classificadas para suportar pressões de até 300 libras, garantindo segurança e eficiência nas operações.



► Bomba Hidráulica de acionamento manual- Modelo Bmn 70

Apresenta um corpo robusto, com tamanho e design ideais para fixação e instalação em gabinetes já existentes no mercado, garantindo proteção contra altas pressões. Equipado com vedações metálicas, o dispositivo assegura fechamentos sem vazamentos e trabalhos com altas pressões. O cilindro hidráulico de bombeamento possui vedações especiais que permitem operar com pressões de até 250kgf/cm². Além disso, conta com um atuador pneumático para o dispositivo de despressurização de emergência, projetado para um consumo de ar extremamente baixo, funcionando em pressões que variam de 1,5kgf/cm² a 10kgf/cm². O visor flexível proporciona um controle preciso do nível do fluido hidráulico, enquanto o corpo totalmente vedado impede vazamentos e minimiza o consumo do fluido hidráulico.





1. História e Trajetória:

► Pode contar, brevemente, a história da empresa e sobre a sua fundação?

A IGT foi fundada em 2004. Na época, a China era o local ideal para a expansão da produção e o alcance da globalização. Ao longo dos anos, a tarefa de fechar negócios tem sido desafiadora e, muitas vezes, difícil. A IGT apresentava uma boa oferta e, por isso, conseguiu consolidar uma presença global no mercado de reguladores de GLP. Durante esses anos, lançamos três novas versões aprimoradas dos nossos modelos de reguladores, sempre adicionando mais opções de segurança, melhorando o desempenho e reduzindo o impacto ambiental. Em 2023, a IGT recebeu o prêmio de melhor produto para consumidores no GTC, durante a Semana do GLP, em Roma. Em 2024, no final de novembro, lançamos os produtos premiados na Semana do GLP na Cidade do Cabo.

2. Atividades e Produtos Principais:

► Quais são as principais atividades e produtos/serviços da empresa atualmente?

A IGT fabrica reguladores de GLP para uso doméstico com capacidade de até 4 kg/h, além de conectores e acessórios, como novas mangueiras flexíveis de aço inoxidável. Atualmente, o nosso portfólio conta com 700 produtos.

► Como descreveria o mercado em que a empresa atua?

O mercado global de GLP é altamente competitivo. Atualmente, existem mais 100 fabricantes de pequenos reguladores. Em sua maioria, as empresas buscam investir na viabilidade da oferta dos produtos, apresentando preços mais acessíveis e reduzindo custos para o acerto de negócios. A IGT e alguns outros concorrentes, principalmente europeus, oferecem reguladores de qualidade.

Neste aspecto, a IGT se destaca por sua competitividade e agilidade, atendendo plenamente às expectativas dos clientes. Como resultado, conquistamos 30% do mercado global que demanda reguladores de GLP seguros e de alta qualidade. Além disso, estamos empenhados em expandir nossas soluções para os 70% do mercado que ainda não perceberam que investir em produtos de qualidade pode ser mais econômico ao longo de dez anos de uso.



Neste aspecto, a IGT se destaca por sua competitividade e agilidade, atendendo plenamente às expectativas dos clientes.



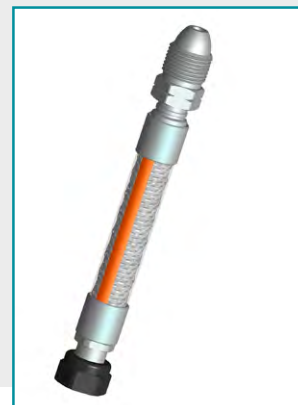
► Qual é a vantagem competitiva da empresa em comparação aos seus concorrentes?

A IGT se destaca no mercado por sua vantagem competitiva, que resulta da combinação de produtos personalizados, qualidade superior e entrega rápida e confiável. Além disso, estamos na vanguarda da inovação ao oferecer novas tecnologias. Essa liderança será ainda mais evidente até 2025, com o lançamento de nossos novos reguladores e conectores inteligentes. Confira nosso site: <https://www.igt-lpg.com/>

► Pode falar sobre a evolução dos produtos/serviços da empresa ao longo do tempo?

A IGT foi fundada em 2004 com o lançamento de uma linha de produtos que nos permitiu estabelecer uma posição inicial e conquista de negócios no mercado chinês, atendendo fabricantes de aparelhos a gás e importadores europeus. Nossa fábrica na China possibilitou um atendimento mais ágil do que o dos concorrentes. Em 2012, lançamos uma nova série de reguladores que, apesar de serem 30% menores, oferecem desempenho igual ou superior.

Em 2018, introduzimos o recurso de manômetro para indicar baixo nível de gás. Em 2020, adicionamos a válvula de fluxo manual à linha premium, aumentando a segurança no uso do gás. Em 2023, apresentamos mangueiras de aço inoxidável para garantir ainda mais segurança ao consumidor. Em 2025, continuaremos inovando com a nossa linha de reguladores inteligentes, com UPso/OPso, monitoramento automático de vazamentos, ajuste dinâmico da pressão do gás e opções de controle remoto, incluindo o modelo “Pague pelo Uso” e monitoramento remoto do nível de gás para instalações com múltiplos cilindros.



3. Desafios Atuais e Futuro:

► Quais são os maiores desafios que a empresa enfrenta atualmente?

Nosso maior desafio é atender à crescente demanda dos clientes, aliviando a pressão sobre a cadeia de suprimentos da China. Para enfrentar essa situação, a IGT estabeleceu uma segunda fábrica na Índia, que já está em operação. Além disso, ampliamos nossa produção de aparelhos a gás sob demanda, respondendo ao aumento das solicitações dos clientes, tanto para aquecedores a gás quanto para fogões de alta eficiência.



Nosso maior desafio é atender à crescente demanda dos clientes, aliviando a pressão sobre a cadeia de suprimentos da China.



► Quais são os objetivos estratégicos da empresa para os próximos cinco anos?

Temos a missão de equilibrar nossa produção entre a China e a Índia, buscando uma segunda fonte de receita por meio da comercialização de produtos a gás inteligentes de alta qualidade, para equilibrar o domínio dos reguladores mecânicos. Atualmente, esse nicho do mercado representa nossa principal fonte de receita. Além de buscar diversificar a produção de aparelhos a gás inteligentes, aproveitando as sinergias com nossos novos reguladores inteligentes. Nossa meta é desenvolver aparelhos de gás supereficientes, com redução de 20 a 30% no consumo de gás, além de implementar gestão e controle inteligente, contribuindo significativamente para a redução das emissões de CO₂. Sem melhorias contínuas, o GLP poderá ser gradualmente substituído como combustível. A redução do consumo também tornará viável a transição do GLP para gases Power2X.

► Como vê o futuro do setor em que a empresa opera?

A tecnologia de reguladores inteligentes expande as possibilidades da IGT no setor de gás natural, permitindo a melhoria de reguladores de concorrentes com soluções avançadas, sem a necessidade de substituí-los completamente.



Temos a missão de equilibrar nossa produção entre a China e a Índia, buscando uma segunda fonte de receita por meio da comercialização de produtos a gás inteligentes de alta qualidade, para equilibrar o domínio dos reguladores mecânicos.



4. Inovação e Sustentabilidade:

► Quais iniciativas de inovação a empresa está desenvolvendo atualmente?

Nosso foco principal está no desenvolvimento de reguladores inteligentes, válvulas de troca e mangueiras de aço com vida útil estendida. Projetamos nossos produtos não apenas para serem reparáveis, mas também autoajustáveis na prática, garantindo maior eficiência e durabilidade para nossos clientes.

► Como a empresa está se preparando para as tendências tecnológicas e mudanças no mercado?

Com a liderança na produção de reguladores inteligentes e válvulas de troca, conquistamos estabilidade e uma posição sólida no mercado, criando cadeias de valor na gestão logística de cilindros de gás para as empresas do setor. No segmento "Pague pelo Uso", nossos produtos inteligentes permitirão a venda de GLP para os clientes mais vulneráveis do mundo, potencialmente adicionando centenas de milhões de novos clientes à indústria global de GLP.

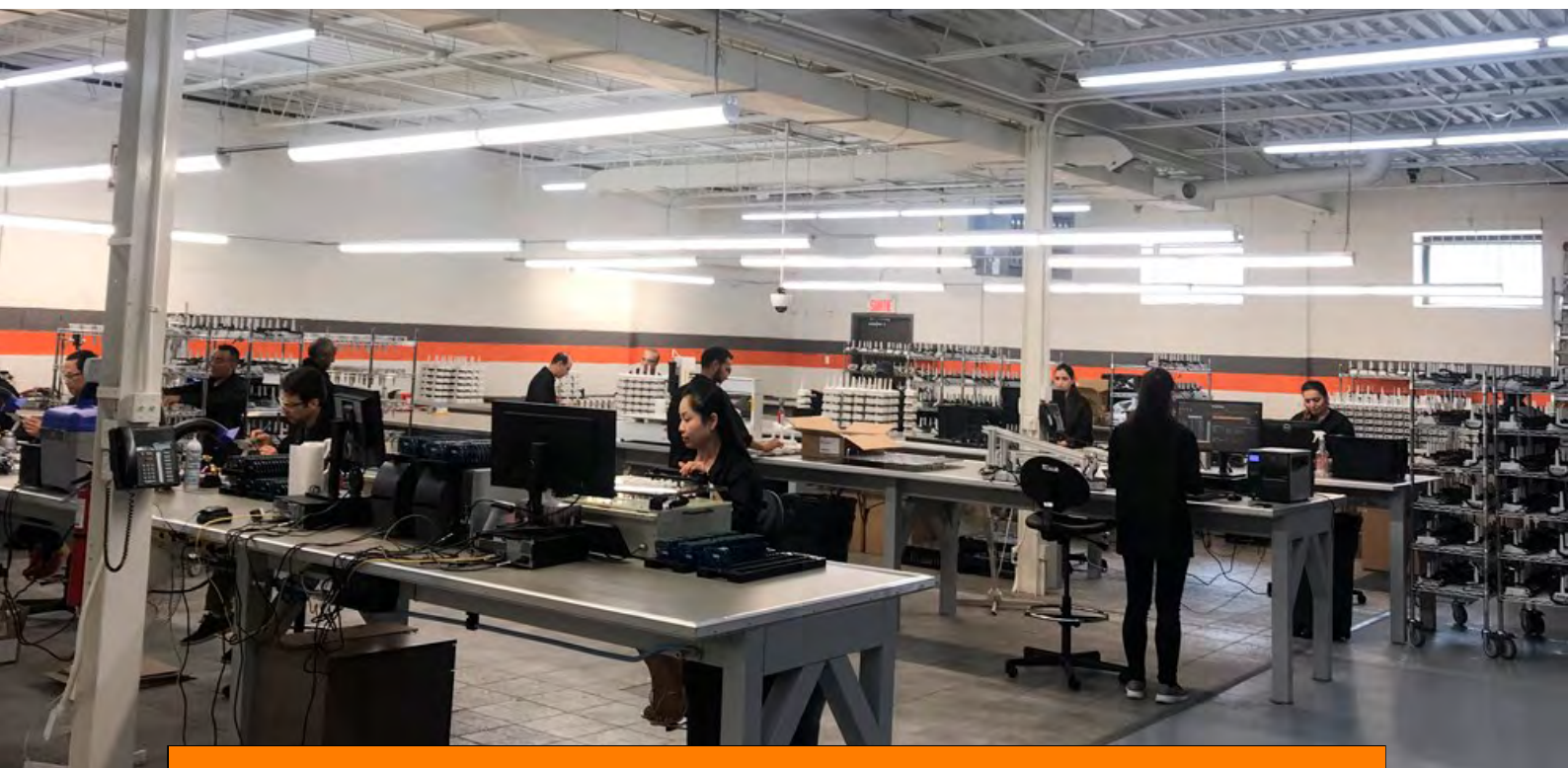
► Pode nos contar sobre as iniciativas de sustentabilidade e responsabilidade social da empresa?

A IGT opera em conformidade com as diretrizes e os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU. Nossos novos produtos são projetados para serem reparáveis, permitindo que seu ciclo de vida útil se estenda de 10 para, potencialmente, 30 anos. Os reguladores se autoajustam após o reparo, garantindo a entrega contínua da pressão de gás correta. Ao final de sua vida útil, os reguladores podem ser 100% desmontados e reciclados, de acordo com cada tipo de material. Além disso, podemos recolher os componentes principais para a fabricação de novos produtos, promovendo a sustentabilidade em nosso processo produtivo.

“
Nossos novos produtos são projetados para serem reparáveis, permitindo que seu ciclo de vida útil se estenda de 10 para, potencialmente, 30 anos.”

5. Mensagem Final:

Esperamos que, ao nos tornarmos líderes tecnológicos no mercado, ganhemos a confiança e o reconhecimento de mais clientes. Por meio de testes e da aquisição de nossos produtos, podemos estabelecer uma relação vantajosa, fundamentada na criação de valor para nossos clientes e um negócio estável e sustentável para a IGT.



1. História e Trajetória:

► Você pode nos contar um pouco sobre a história da empresa e sobre a sua fundação?

A Otodata foi fundada em 2008 com a missão de revolucionar o monitoramento de tanques para distribuidores de GLP. Desde o início, nosso objetivo tem sido oferecer as soluções de monitoramento remoto mais eficientes e confiáveis do mercado, promovendo a otimização das operações e a redução de custos.

► Quais foram os maiores desafios que a empresa enfrentou ao longo dos anos?

Um dos nossos principais desafios tem sido buscar comprovar para o mercado os benefícios do monitoramento remoto. Inicialmente, muitos distribuidores de GLP dependiam de processos manuais, mas à medida que a indústria evoluiu, a demanda por dados em tempo real e eficiência operacional tornaram-se imprescindíveis. Outro desafio tem sido manter preços competitivos, enquanto continuamos inovando e expandindo a nossa linha de produtos.



► Houve momentos decisivos ou marcos importantes que impulsionaram o crescimento da empresa?

Sim, vários marcos importantes contribuíram para o nosso crescimento. Um dos mais significativos foi a expansão das nossas soluções além do GLP, com a inclusão de outros tipos de combustíveis. Além disso, parcerias estratégicas e aquisições fortaleceram a nossa posição no mercado, permitindo-nos oferecer uma gama mais abrangente de soluções para os nossos clientes.

2. Principais Atividades e Produtos:

► Quais são as principais atividades e produtos/serviços da empresa atualmente?

A Otodata é especializada em soluções de monitoramento remoto de tanques para as indústrias de GLP e combustíveis. Nossos principais produtos incluem monitores de tanques de alta precisão, plataformas avançadas de software e um conjunto de ferramentas baseadas em dados que ajudam os distribuidores a otimizar a logística, reduzir custos operacionais e melhorar o atendimento ao cliente.

Nossas soluções de monitoramento oferecem:

- Leituras extremamente precisas, assegurando a coleta de dados exatos para otimizar as entregas;
- Design industrial robusto, desenvolvido para resistir a ambientes adversos;
- Bateria com mais de 15 anos de duração, proporcionando um desempenho duradouro, sem necessidade de manutenção;
- Compatibilidade com todos os tanques e softwares, garantindo uma integração perfeita com sistemas existentes;
- Posicionamento por GPS, oferecendo maior capacidade de rastreamento e melhor gestão de ativos;
- Tecnologia celular Dual SIM (CATM e NB-IOT), ampliando a conectividade confiável em qualquer lugar;
- Garantia de cinco anos, evidenciando nosso compromisso com qualidade e durabilidade;
- Instalação rápida e simples, minimizando o tempo de inatividade e permitindo o monitoramento imediato;
- Operação autônoma, sem necessidade de internet ou gateway adicional;
- Aplicativo móvel personalizado e portal Dashboard gratuitos, proporcionando uma experiência superior para o cliente.



Atuamos na indústria de distribuição e logística de GLP, especificamente no setor de Internet das Coisas (IoT).



► Como você descreveria o mercado em que a empresa atua?

Atuamos na indústria de distribuição e logística de GLP, especificamente no setor de Internet das Coisas (IoT). Nossas soluções atendem a uma necessidade crítica de monitoramento em tempo real em um setor, no qual eficiência e controle de custos são fatores competitivos essenciais.

► Qual é a vantagem competitiva da empresa em relação aos concorrentes?

Nossa principal vantagem é a capacidade de oferecer uma solução de monitoramento de tanques mais acessível, sem comprometer a qualidade ou a confiabilidade dos processos. Além disso, disponibilizamos serviços de integração perfeita, análise de dados em tempo real e uma plataforma intuitiva, que permite aos nossos clientes otimizar suas operações de forma eficiente.

► Pode falar sobre a evolução dos produtos/serviços da empresa ao longo do tempo?

Começamos com dispositivos básicos de monitoramento de tanques e, desde então, expandimos nosso portfólio para incluir modelos mais avançados, com maior duração de bateria, opções aprimoradas de conectividade e recursos mais sofisticados de análise de dados.

Hoje, a Otodata está transformando o setor com soluções de monitoramento de última geração, projetadas para garantir máxima eficiência e confiabilidade. Além disso, seguimos investindo em pesquisa e desenvolvimento para assegurar que nossos clientes tenham acesso à mais avançada tecnologia disponível, incluindo soluções de medidores inteligentes que preparam o caminho para inovações futuras no monitoramento de GLP.

3. Desafios Atuais e Futuro:

► Quais são os maiores desafios que a empresa enfrenta atualmente?

Um dos nossos desafios atuais é acompanhar os avanços tecnológicos em conectividade e IoT. Além disso, à medida que as dinâmicas da cadeia de suprimentos global mudam, garantir a disponibilidade de componentes e manter preços competitivos continua sendo uma prioridade.

► Quais são os objetivos estratégicos da empresa para os próximos cinco anos?

Nossos principais objetivos incluem expandir nossa presença em mercados internacionais, aprimorar a nossa tecnologia para oferecer ainda mais valor aos clientes e continuar inovando no campo do monitoramento remoto. Também estamos focados em fortalecer nossas parcerias e explorar novas oportunidades em indústrias adjacentes.

► Como você vê o futuro do setor em que a empresa atua?

O futuro do monitoramento remoto de tanques será impulsionado pela automação, inteligência artificial e tomada de decisões baseada em dados. À medida que a indústria avança em direção à digitalização, as empresas que adotarem essas mudanças estarão mais bem posicionadas para alcançar o sucesso a longo prazo.



Nossos principais objetivos incluem expandir nossa presença em mercados internacionais, aprimorar a nossa tecnologia para oferecer ainda mais valor aos clientes e continuar inovando no campo do monitoramento remoto.



4. Inovação e Sustentabilidade:

► Quais iniciativas de inovação a empresa está desenvolvendo atualmente?

Estamos empenhados no desenvolvimento de novas tecnologias de sensores, soluções avançadas de conectividade (incluindo 5G e LPWAN) e análises de software mais sofisticadas, que proporcionam insights preditivos valiosos para nossos clientes. Além disso, estamos criando soluções de medidores inteligentes para tornar a gestão e o monitoramento do GLP ainda mais eficientes.



► Como a empresa está se preparando para tendências tecnológicas e mudanças de mercado?

Ao investir continuamente em pesquisa e desenvolvimento, colaborar com líderes do setor e manter uma abordagem flexível para o desenvolvimento de produtos, garantimos que as nossas soluções permaneçam na vanguarda do setor.

► Pode nos contar sobre as iniciativas de sustentabilidade e responsabilidade social da empresa?

A sustentabilidade é uma prioridade crescente para nós. Nossas soluções são projetadas para reduzir o desperdício de GLP e evitar entregas desnecessárias, contribuindo assim para a diminuição das emissões de carbono. Além disso, nos esforçamos para minimizar o impacto ambiental de nossos dispositivos, desenvolvendo produtos com maior duração de bateria e utilizando componentes recicláveis.

5. Mensagem Final:

A Otodata é a fornecedora nº 1 de soluções de monitoramento de tanques na América Latina, com subsidiárias locais no Chile e no Brasil. Além disso, oferecemos atendimento local nesses países, garantindo suporte direto e personalizado para nossos clientes.

Estamos comprometidos em fornecer soluções de monitoramento remoto inovadoras, confiáveis e acessíveis, permitindo que os distribuidores de GLP operem de forma mais eficiente. À medida que continuamos a crescer, mantemos nosso foco em proporcionar valor aos nossos clientes, acompanhar os avanços tecnológicos e promover mudanças positivas na indústria.

Escalável, confiável e preparada para o futuro, a Otodata continua liderando o caminho na inovação do monitoramento de tanques de GLP. Desde a gestão de grandes estoques até a incorporação de telemetria em tanques fabricados, a Otodata está moldando o futuro da indústria.

Descubra a próxima geração de monitoramento de tanques com a Otodata. Entre em contato com o seu representante local em www.otodata.com.



1. História e Trajetória:

► Pode contar, brevemente, a história da empresa e sobre a sua fundação?

A S&P Global foi fundada, em 1860, como Standard Statistics Bureau, com o objetivo de fornecer informações e análises financeiras. Ao longo dos anos, expandimos nossa gama de produtos especializados para nos tornarmos a empresa líder em dados e informações de referência na indústria.

► Quais foram os principais desafios que a empresa enfrentou ao longo dos anos?

A empresa enfrentou diversos desafios ao longo dos anos, mas a nossa capacidade de adaptação e inovação foi fundamental para alcançarmos o sucesso. Por exemplo, em tempos recentes de volatilidade, incluindo a crise financeira global e a pandemia de COVID-19, aproveitamos nossa experiência para nos manter ágeis, aprimorar nossas ofertas de produtos e fornecer informações valiosas aos nossos clientes.

Durante a pandemia, as perspectivas de nossas divisões de Risco Econômico e País e Ciências da Vida foram compartilhadas com a Commodity Insights, proporcionando maior abrangência e fortalecendo nossas análises sobre os impactos econômicos, produção de petróleo e gás, e demanda por GLP. Conseguimos oferecer atualizações mais frequentes às nossas publicações de perspectivas, mantendo os clientes informados nesse período.



Data compiled Jun. 04, 2024.
 Nameplate capacity based on a plant's assumed full utilization and product cut. Current capacity based on current utilization rates. Potential supply refers to the incremental production assuming full utilization.
 Source: S&P Global Commodity Insights.
 © 2024 S&P Global.



“

Nosso portfólio de análises oferece acesso a especialistas e dados que abrangem toda a cadeia de valor dos hidrocarbonetos, desde a extração até o consumidor final.

”

► Houve momentos decisivos ou marcos importantes que impulsionaram o crescimento da empresa?

Sim, a aquisição da Platts, em 2000, e a fusão com a IHS Markit, em 2022, impulsionaram o crescimento de nossa divisão Commodity Insights, consolidando nossa posição como líder em informações sobre energia e matérias-primas. Nosso portfólio de análises oferece acesso a especialistas e dados que abrangem toda a cadeia de valor dos hidrocarbonetos, desde a extração até o consumidor final.

2. Atividades e produtos principais:

► Quais são as principais atividades e produtos/serviços da empresa atualmente?

A S&P Global é especializada em classificações de crédito, inteligência de mercado e análise de dados, ajudando nossos clientes na tomada de decisões.

Na divisão Commodity Insights, oferecemos análises de mercado abrangentes, informações sobre preços e previsões de oferta e demanda para apoiar nossos clientes nos mercados de commodities, incluindo a indústria de GLP. Nossos dados e expertise cobrem diferentes regiões e toda a cadeia de valor.

► Qual é a vantagem competitiva da empresa em comparação aos seus concorrentes?

Nossa vantagem competitiva está na ampla cobertura de dados, metodologias próprias e profunda experiência na indústria, o que nos permite oferecer insights precisos e aplicáveis aos nossos clientes. Sempre nos esforçamos para sermos ágeis, abrangentes e profundos no que entregamos aos clientes em todas as situações.



A S&P Global é especializada em classificações de crédito, inteligência de mercado e análise de dados, ajudando nossos clientes na tomada de decisões.



► Pode falar sobre a evolução dos produtos/serviços da empresa ao longo do tempo?

Nossos produtos e serviços se adaptaram ao longo do tempo às novas demandas da indústria. Investimos continuamente em pesquisa e desenvolvimento para aprimorar nossas soluções e antecipar tendências de mercado. Nossa adoção de modelos de IA é mais uma demonstração de nossa capacidade de liderar processos de trabalho e o crescimento da produtividade, acompanhando sempre os avanços tecnológicos.

Nossos dados e análises do mercado energético abrangem os setores upstream de petróleo e gás, midstream de petróleo e LGN, refino e comercialização, além de fluxos de transporte marítimo (Commodities at Sea), químicos, renováveis e biocombustíveis, incluindo GLP renovável. Nossas publicações semanais, mensais, trimestrais e anuais incluem dados sobre a oferta e demanda, preços, previsões e análises editoriais. Para garantir rigor e consistência, integramos nossas informações e projeções em todos os times, proporcionando aos clientes insights confiáveis para a tomada de decisões.

Nossa base de clientes reflete a cobertura da cadeia de valor: produtores upstream, operadores midstream, empresas de transporte, traders de commodities, petroquímicas, distribuidores de GLP, associações comerciais, capital privado, entidades governamentais e investidores. Oferecemos suporte em entradas de mercado, estratégias competitivas, preços de commodities e seleção de fornecedores. Nosso grupo de consultoria também auxilia na compra e venda de ativos, análise de portfólios e orientações para aquisições estratégicas.

3. Desafios atuais e futuro:

► Quais são os maiores desafios que a empresa enfrenta atualmente?

Um dos maiores desafios atuais é a crescente complexidade e volatilidade dos mercados globais. Queremos ajudar nossos clientes a encontrar soluções para esses desafios e aproveitar oportunidades de crescimento com nossa experiência e tecnologia.

► Quais são os objetivos estratégicos da empresa para os próximos cinco anos?

Nossos objetivos estratégicos para os próximos cinco anos incluem expandir nossa presença global, aprimorar nossas capacidades de análise de dados e fortalecer nossa posição como parceiro confiável na indústria de GLP. Acreditamos que a parceria com líderes do setor, como a AIGLP e seus membros, é essencial para alcançar esses objetivos.

► Como vê o futuro do setor em que a empresa opera?

O futuro do setor de GLP é promissor em todos os usos finais, impulsionado por fatores como; o crescimento populacional, a urbanização e a transição para fontes de energia mais limpas. Além disso, o aumento da demanda petroquímica por GLP, impulsionado pela produção de plásticos, continuará crescendo e estamos bem-posicionados para apoiar nossos clientes nessas oportunidades.



Queremos ajudar nossos clientes a encontrar soluções para esses desafios e aproveitar oportunidades de crescimento com nossa experiência e tecnologia.



4. Inovação e sustentabilidade:

► Quais iniciativas de inovação a empresa está desenvolvendo atualmente?

Estamos desenvolvendo iniciativas de inovação para explorar tecnologias emergentes, como IA, aprendizado de máquina e análise de big data. Essas iniciativas buscam melhorar a precisão e a profundidade de nossas análises para otimizar os processos de decisão de nossos clientes.

► Como a empresa está se preparando para as tendências tecnológicas e mudanças no mercado?

Continuamente, aprimoramos a forma como os clientes acessam os dados e insights da S&P Global. Nossas ofertas vão além de relatórios baseados em textos, permitindo que os clientes integrem dados diretamente em seus fluxos de trabalho por meio de APIs e painéis interativos em nossos portais.

► Pode nos contar sobre as iniciativas de sustentabilidade e responsabilidade social da empresa?

Reconhecemos a importância da sustentabilidade e da responsabilidade social, e estamos comprometidos em reduzir nossa pegada ambiental, promover a diversidade e apoiar as comunidades. As iniciativas incluem:

- **Gestão ambiental:** Redução de emissões e práticas responsáveis;
- **Diversidade e Inclusão:** Valorização da diversidade na força de trabalho;
- **Compromisso comunitário:** Apoio às comunidades locais por meio de voluntariado e doações;
- **Investimento sustentável:** Integração de fatores ESG em nossas análises e classificações;
- **Transparência e Relatórios:** Publicação de relatórios que detalham o nosso progresso e compromisso com stakeholders.

5. Mensagem final:

Temos orgulho de ser membros da AIGLP e de contribuir para o desenvolvimento da indústria de GLP. Nosso compromisso com informações confiáveis, inovação e sustentabilidade nos torna parceiros de confiança para nossos clientes. Esperamos continuar apoiando o crescimento e o sucesso do setor. Entre em contato conosco para receber consultoria estratégica ou ampliar seus conhecimentos sobre os mercados energéticos.





1. História e Trajetória:

► Pode contar, brevemente, a história da empresa e sobre a sua fundação?

A SEICOM nasceu, em 2018, ao identificarmos uma demanda específica no mercado, após 20 anos de experiência no setor de segurança do trabalho, atuando em diversos segmentos, entre eles: o Químico e Petroquímico. A ideia era criar uma empresa especializada para atender a essas necessidades de forma dirigida e personalizada. Desde então, estamos localizados em Mogi das Cruzes, oferecendo uma ampla gama de serviços como: treinamentos, inspeções, produção de laudos e monitoramento de higiene ocupacional.



► Quais foram os principais desafios enfrentados desde o início dessa trajetória?

Enfrentamos vários desafios, como a concorrência desleal de empresas que não seguiam normas específicas, dificuldades em obter crédito e falta de mão de obra qualificada. Superamos tudo isso com muito esforço, dedicação e inovação, sempre mantendo o foco na qualidade e no respeito às normas regulamentadas.

► Houve algum marco importante que ajudou no crescimento da empresa?

A parceria com outras empresas do setor foi um divisor de águas. Isso nos ajudou a garantir mão de obra qualificada e a solidificar nossa reputação. Essa colaboração estratégica foi essencial para a nossa expansão.

2. Atividades e produtos principais:

► Quais são as principais atividades e produtos/serviços da empresa atualmente?

O nosso portfólio de serviços é bem diversificado. Oferecemos serviços de engenharia, como análise de riscos e projetos de adequação, além de consultoria em segurança do trabalho com treinamentos, auditorias e elaboração de laudos. Também temos um forte foco em higiene ocupacional, com monitoramento de agentes ambientais, e estamos investindo em tecnologias, como a gestão de dados, em tempo real, via Power BI e digitalização de processos.

► Como a empresa vê o mercado de segurança do trabalho e higiene ocupacional?

O mercado está em constante evolução e se conscientizando cada vez mais sobre a importância da saúde e segurança. As empresas estão mais atentas às regulamentações, buscando cada vez mais soluções personalizadas e inovadoras. A concorrência é intensa, mas é um setor promissor para quem investe em qualidade e tecnologia.



O mercado está em constante evolução e se conscientizando cada vez mais sobre a importância da saúde e segurança.





O nosso diferencial é a personalização e a inovação. Não oferecemos pacotes genéricos. Cada cliente recebe soluções sob medida.



► **O que diferencia a empresa dos concorrentes?**

O nosso diferencial é a personalização e a inovação. Não oferecemos pacotes genéricos. Cada cliente recebe soluções sob medida. Além disso, usamos tecnologia de ponta, como apps internos e análise de dados em tempo real, para otimizar processos e entregar resultados mais rápidos e precisos.

► **Pode falar sobre a evolução dos produtos/serviços da empresa ao longo do tempo?**

Desde o início, adotamos uma abordagem informatizada e focada em inovação. Ao longo dos anos, aprimoramos nossos processos, introduzindo novas tecnologias como o Power BI para gestão de indicadores e desenvolvimento de soluções personalizadas para os nossos clientes. A ideia sempre foi "fazer diferente", transformando desafios em oportunidades de melhoria.

3. Desafios Atuais e Futuro:

► **Quais são os maiores desafios que a empresa enfrenta atualmente?**

Atualmente, enfrentamos desafios que refletem tanto a evolução do mercado quanto as demandas específicas do setor de segurança do trabalho e higiene ocupacional. Com isso, temos três grandes desafios:

- **Concorrência crescente:** O número de consultorias no mercado aumentou significativamente, o que torna a diferenciação essencial. Por isso, precisamos estar constantemente inovando para nos destacar em um mercado saturado, mantendo nossa exclusividade e qualidade.
- **Mão de obra qualificada:** A escassez de profissionais capacitados continua sendo um obstáculo. Investimos muito em treinamentos internos para garantir que as nossas equipes atendam aos padrões exigidos, o que demanda tempo e aplicação de recursos.
- **Custos elevados de manutenção:** A manutenção e calibração de nossos equipamentos técnicos são essenciais para a garantia da precisão e envolvem custos elevados. Contudo, são investimentos necessários para garantir a confiabilidade e conformidade com os padrões exigidos pelo mercado.

► Quais são as estratégias utilizadas para superar esses desafios?

Temos algumas estratégias chave em andamento:

- **Diferenciação no mercado:** Continuamos a investir em tecnologia, personalização de serviços e inovação para nos destacar entre as consultorias concorrentes.
- **Capacitação de equipes:** Intensificamos nossos programas de treinamento interno e firmamos parcerias com instituições de ensino para garantir um fluxo contínuo de profissionais qualificados.
- **Gestão de custos operacionais:** Buscamos parcerias estratégicas com fornecedores de equipamentos e serviços de calibração, além de investir em tecnologias que ajudem a reduzir custos com manutenção.



► Quais são os objetivos estratégicos da empresa para os próximos cinco anos?

Para os próximos cinco anos, nossos objetivos estratégicos incluem:

- **Consolidar nossa marca no mercado:** Queremos estabelecer parcerias sólidas, expandir nosso portfólio de clientes e sermos reconhecidos como referência em soluções inovadoras de segurança do trabalho.
- **Fortalecer o relacionamento com os clientes atuais:** Vamos oferecer suporte contínuo e serviços mais personalizados, garantindo a evolução do nosso trabalho, alinhado com a agilidade no atendimento de demandas.
- **Transformar a segurança do trabalho para a era 4.0:** Pretendemos integrar tecnologias como IoT, big data e análise preditiva, tornando a gestão de segurança mais inteligente e eficiente.
- **Inovação contínua e excelência operacional:** Investiremos em pesquisa e desenvolvimento, buscando sempre novas soluções que superem as expectativas do mercado e otimizem nossos processos internos.

► Como a empresa enxerga o futuro do setor de segurança do trabalho?

O futuro do setor é extremamente promissor. A segurança e saúde no trabalho são aspectos cada vez mais valorizados pelas empresas, não apenas por exigência legal, mas como parte das suas políticas de ESG (Ambiental, Social e Governança). Além disso, a evolução tecnológica está impulsionando a era da segurança 4.0, com ferramentas como IoT e inteligência artificial, que permitem um monitoramento em tempo real e a análise preditiva de riscos.

Outro ponto importante é o aumento das regulamentações e fiscalizações mais rigorosas, o que continuará a impulsionar a demanda por serviços especializados. Com a mudança cultural nas empresas, a segurança do trabalho está se tornando parte estratégica da organização, criando grandes oportunidades para consultorias como a SEICOM.

4. Inovação e Sustentabilidade:

► Que iniciativas de inovação a empresa está desenvolvendo atualmente?

Realizamos algumas iniciativas de estímulo à inovação que já estão transformando a forma como gerenciamos a segurança do trabalho:

- **Digitalização de processos:** Estamos digitalizando documentos e relatórios, utilizando plataformas específicas e desenvolvendo nossos próprios aplicativos para tornar os processos mais ágeis e acessíveis.
- **Gestão de dados em tempo real:** Usamos ferramentas como Power BI para consolidar informações e oferecer insights estratégicos para os nossos clientes.
- **Antecipação e gestão de riscos:** Implementamos tecnologias de IoT para monitorar riscos em tempo real e utilizamos análise preditiva para antecipar possíveis problemas.
- **Soluções personalizadas:** Desenvolvemos aplicativos customizados para os clientes, criando sistemas integrados para facilitar a comunicação e a tomada de decisão.

► Como a empresa está se preparando para as tendências tecnológicas e mudanças no mercado?

Desde a sua fundação, a SEICOM apresenta uma base tecnológica sólida. Estamos sempre à frente, adotando soluções tecnológicas como IoT, big data e aplicativos móveis, o que nos permite não apenas acompanhar as mudanças, mas também liderar as inovações no setor de segurança do trabalho. Além disso, investimos constantemente na capacitação de nossa equipe para garantir a oferta de melhores soluções tecnológicas aos nossos clientes.

► Pode nos contar sobre as iniciativas de sustentabilidade e responsabilidade social da empresa?

A SEICOM adota uma postura proativa em relação à sustentabilidade, implementando práticas que reduzem o impacto ambiental, como a substituição de documentos físicos por digitais e a coleta de dados por meio de dispositivos móveis. Além disso, promovemos a responsabilidade social com programas de capacitação contínua e incentivamos boas práticas empresariais. Essas ações não só ajudam a preservar o meio ambiente, mas também contribuem para uma sociedade mais responsável e sustentável.

Mensagem final:

A SEICOM tem orgulho de sua trajetória e está completamente focada em continuar inovando e oferecendo soluções tecnológicas e sustentáveis voltadas ao campo da segurança do trabalho. Nosso compromisso é sempre superar as expectativas dos nossos clientes, transformar desafios em oportunidades e ser uma referência no setor. Estamos preparados para liderar a transformação, crescer com os nossos clientes e construir um futuro mais seguro e eficiente para todos.



1. História e Trajetória:

► Pode nos contar, brevemente, a história da empresa e sobre a sua fundação?

Fundada em julho de 1955, a Tanques de Acero Trinity, S.A. de C.V. (TATSA) foi a primeira empresa do grupo especializada na fabricação de tanques de pressão para o armazenamento de gás liquefeito. Desde então, a empresa é líder no mercado mexicano.

A TATSA é uma marca que evoluiu significativamente ao longo dos anos, lançando novos produtos e consolidando sua experiência acumulada em 70 anos de atuação no mercado. Seu objetivo é atender com eficiência às demandas dos clientes.

Atualmente, a TATSA é uma marca da TRIARC, que está em constante evolução, inovação e crescimento. O grupo produz tanques para armazenamento de GLP, amônia, cloro, CO₂, ar, propileno e isobutano, além de recipientes esféricos e tanques API. Também oferece soluções para os setores de mineração, rodovias, hidrelétricas e cimenteiras, com a fabricação de bueiros em diferentes tamanhos.

Os produtos TATSA estão presentes no México, na América Latina e em outros países.

► **Quais foram os maiores desafios enfrentados pela empresa ao longo dos anos?**

Um dos maiores desafios é a concorrência global, pois hoje é possível adquirir produtos em qualquer parte do mundo. Por isso, recomendamos que os clientes avaliem cuidadosamente o processo de fabricação, a qualidade dos materiais e os acessórios utilizados. Além de considerar o cumprimento das normas de cada país e a infraestrutura necessária para garantir a segurança e satisfação do cliente.

► **Houve algum momento decisivo ou marcos importantes que impulsionaram o crescimento da empresa?**

Fazer parte da nova marca corporativa TRIARC foi uma experiência transformadora e nos permitiu implementar novos objetivos estratégicos e fortalecer a nossa presença no mercado.

“
Um dos maiores desafios é a concorrência global, pois hoje é possível adquirir produtos em qualquer parte do mundo.”

2. Atividades e produtos principais:

► **Quais são as principais atividades e produtos/serviços da empresa atualmente?**

A TATSA oferece uma ampla gama de produtos que atendem aos regulamentos de cada país e às necessidades específicas de cada cliente. Dentre eles, destacam-se:

- Cilindros portáteis de 9,5 a 45 kg;
- Tanques horizontais/verticais de 2.200 a 4.913 litros;
- Tanques estacionários para uso doméstico de 120 a 5.000 litros;
- Autotanques para distribuição de GLP de 1.500 a 27.000 litros;
- Semirreboques para transporte de GLP de 24.000 a 63.000 litros;
- Tanques de armazenamento de 12.800 a 454.200 litros;
- Recipientes esféricos de 5.000 a 68.000 barris;
- Tanques API de 5.000 a 250.000 barris.

Além disso, fabricamos tanques para armazenar amônia, CO₂, propileno, isobutano, cloro, ar, gases refrigerantes e outros líquidos sob pressão.



► Como você descreveria o mercado em que a empresa opera?

O mercado de GLP é essencial para o mundo, pois abastece residências, empresas e indústrias. Temos orgulho de fazer parte da cadeia de transporte, armazenamento e distribuição desse recurso vital. Em 2025, completaremos 70 anos de atuação neste setor e esperamos continuar operando por muitos anos, sempre agradecidos pela confiança de nossos clientes.

► Qual é a vantagem competitiva da empresa em relação aos concorrentes?

Nossa experiência permitiu identificar necessidades específicas dos clientes. Algumas das vantagens competitivas da TATSA incluem:

- Ampla variedade de capacidades para bobtails, tanques estacionários e semirreboques;
- Processos de fabricação avançados que minimizam falhas prematuras;
- Tanques multimodais que atendam às exigências do mercado;
- Proteção anticorrosiva avançada para diferentes tipos de tanques;
- Sistemas de segurança inovadores, como detecção passiva de vazamentos, válvulas internas de emergência e sistemas antibloqueio (ABS);
- Fabricação de recipientes esféricos para projetos de hidrocarbonetos;
- Conformidade com as normas NOM, ASME, DOT-MC33 e NFPA58;
- Produtos fabricados sob um sistema de gestão de qualidade certificado pela ISO 9001:2015;
- Infraestrutura para atender os clientes globalmente.



Em 2025, completaremos 70 anos de atuação neste setor e esperamos continuar operando por muitos anos, sempre agradecidos pela confiança de nossos clientes.



► Pode nos falar sobre a evolução dos produtos e serviços da empresa ao longo do tempo?

A TATSA sempre se destacou pela qualidade e segurança de seus tanques de armazenamento. Desde a sua fundação, em 1955, a empresa expandiu seu portfólio para incluir autotanques, semirreboques e tanques de planta. Nos anos 1970, começou a fabricar tanques para cloro e ar.

Na década de 1990, inovou com novos modelos de cilindros portáteis. Em 2005, iniciou a produção de recipientes esféricos, e, em 2010, lançou a sua linha de tanques criogênicos.

3. Desafios Atuais e Futuro:

► Quais são os maiores desafios que a empresa enfrenta atualmente?

Os principais desafios incluem o aumento dos custos operacionais, os custos logísticos para entrega dos produtos e a concorrência desleal de empresas que não seguem regulamentações.

► Quais são os objetivos estratégicos da empresa para os próximos cinco anos?

- Expandir a presença da empresa na América Latina, África, Ásia e no Oriente Médio;
- Desenvolver novos produtos para os setores emergentes;
- Aumentar o valor agregado dos produtos por meio de inovação.

► Como você vê o futuro do setor em que a empresa opera?

A transição energética enfrenta muitas barreiras na América Latina. O alto custo do GLP é um dos principais desafios, mas acreditamos que, por meio de alianças estratégicas, o setor poderá se manter competitivo e sustentável.



TATSA®
CALIDAD INDUSTRIAL DESDE 1955



4. Inovação e Sustentabilidade:

► Que iniciativas de inovação a empresa está desenvolvendo atualmente?

- Produção de novas tecnologias para abastecimento de tanques API;
- Inovação em processos de acabamento, como pintura de alta resistência;
- Novos produtos para o setor de transporte.

► Como a empresa está se preparando para as tendências tecnológicas e mudanças no mercado?

Acompanhamos de perto as novas tecnologias e reconhecemos que as necessidades dos consumidores estão em constante evolução. Utilizamos plataformas digitais para interagir com os nossos clientes e participamos de eventos internacionais para estabelecer conexões estratégicas.

A digitalização tem sido um fator-chave para fortalecer a nossa presença global e garantir uma comunicação eficiente com clientes e parceiros. Também priorizamos a segurança de dados e a transparência em relação às políticas de privacidade.

► Pode nos contar sobre as iniciativas de sustentabilidade e responsabilidade social da empresa?

Nos orgulhamos de que a TRIARC, grupo ao qual a TATSA pertence, recebeu, pelo terceiro ano consecutivo, o selo de Empresa Socialmente Responsável, concedido pelo CEMEFI. Esse reconhecimento é destinado a empresas que demonstram um forte compromisso com valores éticos, responsabilidade ambiental e um impacto positivo na comunidade.



“
Acompanhamos de perto as novas tecnologias e reconhecemos que as necessidades dos consumidores estão em constante evolução.
”



TWIN FEATHERS



1. História e Trajetória:

► Pode contar, brevemente, a história da empresa e sobre a sua fundação?

Nossa empresa foi fundada, em 1998, com o objetivo de fornecer às companhias de distribuição local experiência em fornecimento e comercialização. Um dos propósitos era atuar como consultores, educando os clientes sobre estratégias eficazes de hedge e otimizando os portfólios de fornecimento. Desde o início, há mais de 25 anos, a Twin Feathers expandiu suas operações, estabelecendo parcerias no Canadá, em todo os Estados Unidos, no México, no Caribe e na América Central. Mais recentemente, iniciamos nossa expansão para a América do Sul.

► Quais foram os principais desafios enfrentados ao longo dos anos?

Na última década, a indústria de distribuição local de propano na América do Norte testemunhou os Estados Unidos se consolidarem como líderes globais na exportação de propano/GLP. Esse cenário desafiador nos motivou a nos aprofundar nos fatores internacionais que influenciam os preços internos dos EUA. Ao mesmo tempo, buscamos auxiliar nossos clientes internacionais a compreenderem os fatores domésticos que impactam suas estratégias de fornecimento e precificação.

► Houve algum momento decisivo ou marcos importantes que impulsionaram o crescimento da empresa?

Três marcos importantes impulsionaram o nosso crescimento na última década. O primeiro ocorreu há cerca de 7-8 anos, quando a nossa empresa tomou a decisão consciente de buscar clientes fora da América do Norte. O segundo marco aconteceu em dezembro de 2021, quando o atual presidente, J.D. Buss, adquiriu a empresa e ampliou a sua visão. Desde então, a Twin Feathers começou a auxiliar os clientes na gestão do impacto das regulamentações climáticas em seus negócios, representando uma mudança significativa na nossa abordagem.



A Twin Feathers é uma consultoria dedicada a trabalhar em nome de seus clientes.



2. Atividades e produtos principais:

► Quais são atualmente as principais atividades e produtos/serviços da empresa?

A Twin Feathers é uma consultoria dedicada a trabalhar em nome de seus clientes. Oferecemos suporte em diversas áreas, incluindo estratégias de fornecimento, implementação, hedge de risco de preços, relatórios de mercado, análise do impacto das regulamentações climáticas, sessões educacionais e muito mais.



Operamos nos mercados globais de GLP, que podem ser descritos como voláteis, complexos e altamente interconectados.



► **Como você descreveria o mercado em que a empresa opera?**

Operamos nos mercados globais de GLP, que podem ser descritos como voláteis, complexos e altamente interconectados.

► **Qual é a vantagem competitiva da empresa em relação aos seus concorrentes?**

No cenário internacional, destacamos nossa ampla experiência nos mercados domésticos da América do Norte, nossos sólidos relacionamentos com diversas empresas de fornecimento e comercialização e nossa capacidade de oferecer soluções criativas. Esses são alguns dos principais ativos que disponibilizamos aos nossos clientes.



3. Desafios atuais e Futuro:

► **Quais são os objetivos estratégicos da empresa para os próximos cinco anos?**

Nos próximos cinco anos, temos a expectativa de atrair mais clientes nos mercados da América do Sul e de expandir para o hemisfério oriental, possivelmente na Índia ou na África. Além disso, nosso objetivo é ajudar nossos clientes a compreender melhor o impacto das regulamentações climáticas em seus negócios e identificar maneiras de prosperar dentro dessas diretrizes.

► **Como você vê o futuro do setor em que a empresa opera?**

Acredito muito que há um grande potencial de crescimento nos mercados globais de GLP. Milhões, senão bilhões, de pessoas poderiam se beneficiar significativamente ao utilizar GLP/propano em vez de outras fontes de energia. Essa transição também teria um impacto positivo no clima global.



4. Mensagem final:

Há vinte ou trinta anos, era simples caracterizar a indústria de GLP/propano como “tranquila”. Atualmente, ela vista como uma indústria globalmente interconectada com um fornecimento e uma demanda em contínuo crescimento.

A Twin Feathers se sente extremamente privilegiada por ter participado desse setor quando ele ainda era nichado e por ter testemunhado sua evolução para algo muito maior. Nosso objetivo ao trabalhar com cada cliente é ser reconhecido como um consultor confiável. Para isso, nos dedicamos a demonstrar essa confiança por meio de ações transparentes, comunicação honesta e profundo conhecimento dos mercados. Esperamos estabelecer conexões com os membros da AIGLP ao longo de 2025 e construir relacionamentos duradouros e sólidos.



Nosso objetivo ao trabalhar com cada cliente é ser reconhecido como um consultor confiável.





1. História e Trajetória:

► Pode contar, brevemente, a história da empresa e sobre a sua fundação?

A EGSA do Brasil foi montada em 1996 na saída de São Paulo, em um galpão próximo a saída de Santo Amaro, basicamente para revenda de peças.

Importávamos muito do México, dos Estados Unidos e revendíamos. No final de 1999, início dos anos 2000, a empresa estava para ser desativada aqui no Brasil. Acredito que tenha sido o momento mais crítico da vida da EGSA.

Foi nesse momento que a Família Vicentim comprou 45% da empresa e a transferiu da saída de Santo Amaro para Paulínia, e nessa transferência, a EGSA ainda era apenas uma empresa comercial. Com a transferência nós iniciamos os trabalhos com serviços também, basicamente assistência técnica, instalações de gás e a execução de instalações de pequeno granel, além da parte comercial e revenda de peças.

Tudo isso aconteceu entre abril e setembro de 2000. Em abril, compramos 45% da empresa e, em setembro, transferimos ela de Santo Amaro para Paulínia. De 2002 a 2005 nós, como família, compramos 100% da EGSA no Brasil e começamos a transformar uma empresa que era apenas de revenda em uma indústria. Além de manter a revenda, em 2005, montamos nosso primeiro auto tanque 100% feito na EGSA e, em 2007, construímos nossa primeira carreta para transporte de GLP e Amônia. Assim, seguimos com o fluxo de transformação da EGSA em indústria.

Em 2000, tínhamos oito colaboradores, já em 2009, chegamos na casa de 100 colaboradores. Em 2012, a EGSA começou a produzir equipamentos 100% em solo brasileiro, tanto a parte de vasos de pressão quanto a parte de GLP, Amônia, Butadieno, Propeno e todos os gases. Iniciamos também a fabricação dos tanques de transporte de produtos químicos feitos em aço inoxidável.

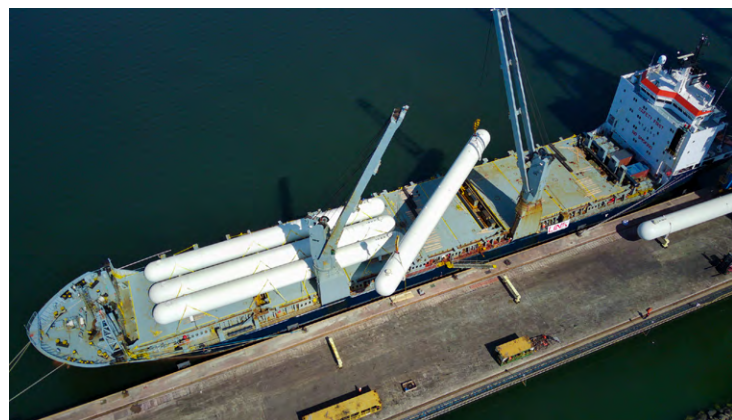
► Quais foram os maiores desafios enfrentados pela empresa ao longo dos anos?

Eu acho que em 2014 foi o momento mais crítico da empresa. Os anos de 2014 e 2015 foram quando o mercado brasileiro caiu, praticamente, 90% do que se produzia. A EGSA começou a exportar nessa época, então foi um desafio muito grande. Inicialmente, começamos a exportar para a América do Sul, e seguimos essa trajetória na qual, hoje, exportamos 30% da nossa produção para mais de 30 países, desde uma parte da África até parte do Caribe, sendo muito forte na América do Sul. Acredito que essa é, de uma maneira um pouco resumida, a história da EGSA do Brasil.

► Houve algum momento decisivo ou marcos importantes que impulsionaram o crescimento da empresa?

A EGSA é uma empresa que tem um compromisso muito grande com o reinvestimento na própria empresa. Nós temos como critério e, também, no nosso acordo de acionistas, um reinvestimento de 90% nos próprios negócios.

Acreditamos que somos uma das poucas empresas no segmento, ou até mesmo a única empresa, que tenha um nível de reinvestimento desse. Por esse motivo é que temos tido esse crescimento bastante sustentável.



2. Principais Atividades e Produtos:

► Quais são as principais atividades e produtos/serviços da empresa atualmente?

Hoje o grupo trabalha com três pilares: indústria, comércio e serviços. Com foco principal na indústria, temos a EGSA do Brasil, com uma estrutura de aproximadamente 100.000m² e 534 colaboradores. No pilar comercial, temos a Fluxos Distribuidora, com a distribuição e revenda de peças e acessórios para GLP, Criogenia, Amônia, Implementos Rodoviários e Bebidas. No terceiro pilar, que é o de serviços temos uma empresa prestadora de serviços, que é a Millenium, trabalhando com assistência técnica.

► **Como você descreveria o mercado em que a empresa atua?**

O grupo, como um todo, atua em quatro dos principais nichos de mercado: vaso de pressão, criogenia, alta pressão e projetos especiais (barcaças e vagões de trem).

Estamos no segmento de equipamentos de Criogenia desde 2019, sendo a única empresa da América do Sul a produzir equipamentos rodoviários super isolados. Nós também distribuimos válvulas, compressores e bombas. Dentro desse mercado de distribuição de peças aqui no Brasil, principalmente no segmento de peças de equipamentos criogênicos e de GLP, temos um marketshare na casa de 60, 65%. E no segmento de equipamentos rodoviários temos um marketshare, no Brasil, na casa de 90%, além de ser muito expressivo na América do Sul.

“
O grupo, como um todo, atua em quatro dos principais nichos de mercado: vaso de pressão, criogenia, alta pressão e projetos especiais (barcaças e vagões de trem).”



► **Qual é o diferencial competitivo da empresa em relação aos concorrentes?**

Algo que está no nosso DNA, no nosso sangue e na nossa política, é o fato de que a EGSA é uma empresa de Inovação. Também somos uma empresa muito focada no desenvolvimento de práticas ESG, investindo fortemente em energia limpa e desenvolvendo outros equipamentos no segmento de descarbonização. O grupo EGSA é extremamente comprometido com os seus clientes, trazendo uma solução customizada e completa não apenas na fabricação de equipamentos, mas também na distribuição de peças de reposição, serviços e assistência técnica.

► Pode nos falar sobre a evolução dos produtos/ serviços da empresa ao longo do tempo?

Desde o início da década de 1990, a família Vicentim tem sido pioneira no segmento de distribuição de GLP por meio do BOBTAIL. Nossa base se iniciou em vaso de pressão, tendo o primeiro auto tanque 100% brasileiro fabricado pela EGSA em 2005 e, em 2007, nossa primeira carreta para transporte de GLP e Amônia.

Ao longo dos anos, a EGSA expandiu sua atuação, tornando-se referência na fabricação de equipamentos e soluções para o mercado de energia. A empresa evoluiu para atender às crescentes demandas do setor, incorporando novas tecnologias e ampliando sua oferta para incluir soluções inovadoras em transporte e armazenamento de gases. Em 2009, diversificamos portfólio com a inserção do primeiro semirreboque para transporte de CO₂. Em 2011, equipamentos para químicos e petroquímicos fabricados em inox.

Em 2015, expandimos nossos pilares, criando a Fluxos e a Millenium para revenda de peças e acessórios e assistência técnica especializada. Em 2019, iniciamos a fabricação de equipamentos criogênicos, 2021, GNL e, em 2022, fomos uma das primeiras empresas no mundo, e com certeza, a primeira empresa nas Américas, a fazer um auto tanque para distribuição de GLP 100% elétrico, inclusive com o sistema de descarga de gás elétrico. Isso faz com que o produto tenha emissão zero de CO₂ na atmosfera.



3. Desafios Atuais e Futuro:

► Quais são os maiores desafios que a empresa enfrenta atualmente?

Expansão no mercado internacional exige superar barreiras regulatórias e logísticas. Estamos sempre investindo em novas parcerias estratégicas e desenvolvendo possíveis pontos negativos nesse sentido. O mercado de gases e energia está em transformação, com foco crescente em soluções sustentáveis. Investimentos em tecnologia avançada na descarbonização é um fator de risco e de atenção. O cenário econômico global afeta a demanda por equipamentos pesados, impactando o principal pilar de atuação do grupo (indústria). A EGSA cresceu significativamente e, hoje, conta com mais de 534 colaboradores. Manter uma cultura organizacional forte e reter talentos em um setor altamente técnico é um desafio constante. O setor de fabricação de equipamentos está cada vez mais exigente em termos de precisão, segurança e eficiência, o que demanda um nível de automação cada vez maior.

“ **Manter uma cultura organizacional forte e reter talentos em um setor altamente técnico é um desafio constante.** ”

► Quais são os objetivos estratégicos da empresa para os próximos cinco anos?

A EGSA tem como objetivo aprimorar continuamente a experiência de seus clientes, oferecendo soluções mais tecnológicas e eficientes. A empresa mantém um crescimento acelerado em novas fontes de energia, como hidrogênio, biometano e GNL, consolidando-se como referência na América Latina na fabricação de soluções para esses mercados.

Um dos principais objetivos é o fortalecimento da EGSA no setor de Criogenia, com intuito de se tornar referência também nesse setor, assim como somos no GLP. Além disso, expansão e diversificação do mercado internacional.

► Como você enxerga o futuro do setor em que a empresa atua?

A EGSA continua investindo no desenvolvimento de novos projetos e na constante reavaliação de suas soluções para acompanhar as transformações do setor.

Estamos desenvolvendo uma série de equipamentos novos. Como empresa, temos um compromisso muito grande em inovação e, além disso, passar aos nossos clientes, passar informações. Anualmente, realizamos a GAS WEEK, um seminário técnico que reúne especialistas internacionais para compartilhar conhecimentos e cases de sucesso no mundo do GLP. O evento conta com a participação de clientes nacionais e internacionais, tendo recebido visitantes de nove países em suas edições mais recentes.

Nosso propósito (WHY) é oferecer solução e inovação para nossos clientes. Por isso, seguimos focados na modernização de nossos projetos, incorporando maior automação nos produtos e processos internos. Investimos continuamente em infraestrutura e softwares para garantir equipamentos mais seguros, modernos e rentáveis para nossos clientes.

“
A EGSA continua investindo no desenvolvimento de novos projetos e na constante reavaliação de suas soluções para acompanhar as transformações do setor.
”

4. Inovação e Sustentabilidade:

► Quais são as iniciativas de inovação que a empresa está desenvolvendo atualmente?

O nosso negócio, como empresa e como grupo, é Solução e Inovação. Estamos atuando fortemente para a introdução de sistemas de telemetria em medição e sensores, automação de processos industriais e fabris, readequação de layout estrutural e investimento em softwares para desenvolvimento de projetos, garantindo flexibilidade na customização de equipamentos. Estamos sempre visando a gestão participativa de nossos clientes, garantindo apoio as suas operações.

► Como a empresa está se preparando para as tendências tecnológicas e mudanças no mercado?

A maioria dos clientes que atendemos fazem parte da nossa carteira desde o início da empresa, lá em 1996. E o nosso compromisso é estar sempre à frente do que o mercado precisa, por isso, hoje, já estamos pensando em equipamentos com telemetria, equipamentos com controle de emissões.

Estamos desenvolvendo, em nossos laboratórios, diversos projetos tecnológicos que serão divulgados nos próximos meses. Essas inovações foram concebidas para surpreender nossos clientes e elevar o nível de eficiência e segurança no setor.

► Pode nos falar sobre as iniciativas de sustentabilidade e responsabilidade social da empresa?

Nosso parque fabril opera com os mais altos padrões de segurança, priorizando a proteção de nossos colaboradores, da sociedade e do meio ambiente. Além disso, incorporamos práticas sustentáveis em nossos processos produtivos. Estamos atuando no segmento de GNL, principalmente na parte de transporte rodoviário, com a intenção de atuar na descarbonização do país. Além disso, também atuamos muito forte com equipamentos para transporte e armazenamento de Biogás e Hidrogênio, que são totalmente ecológicos. Um exemplo marcante desse compromisso foi o desenvolvimento, em 2022, do primeiro BOBTAIL da América movido por um caminhão 100% elétrico, possivelmente o primeiro do mundo até então.

5. Mensagem Final:

“Fazer amigos enquanto fazemos negócios.”

Acreditamos que o sucesso de longo prazo se constrói com parcerias sólidas, inovação contínua e compromisso com a excelência.

O que mais valorizamos na empresa são as pessoas. Sempre foi e sempre serão as pessoas. Sejam elas clientes, colaboradores ou fornecedores. Procuramos enxergar, de forma empática, as dores e necessidades dos nossos clientes e, através de inovação e uma engenharia especializada, estudamos a melhor maneira de propor a solução as mesmas. Nossa jornada é pautada pelo desenvolvimento de soluções que impulsionam o setor e agregam valor para nossos clientes e parceiros.





1. História e Trajetória:

► Pode contar, brevemente, a história da empresa e sobre a sua fundação?

A empresa foi fundada há 40 anos por iniciativa de Jorge Simonutti, ex-operador de uma metalúrgica semelhante na mesma cidade do interior da Argentina (Esperanza, Santa Fé). A fundação ocorreu após a implementação de um programa de demissão voluntária nessa empresa.

Inicialmente, as atividades da nova empresa estavam focadas, principalmente, na reparação de recipientes sob pressão, bem como na montagem e manutenção de plantas de distribuição de GLP.

Com o tempo, a empresa se consolidou como fabricante de recipientes para GLP, obtendo as certificações necessárias e ampliando gradualmente sua participação no mercado.

► **Quais foram os principais desafios que a empresa enfrentou ao longo dos anos?**

Superar as oscilações macroeconômicas da Argentina, caracterizadas pela volatilidade da moeda local, pela ausência de financiamento externo para operações e crescimento e pelas flutuações constantes da demanda do mercado, ao qual a empresa buscava atender com seus produtos e serviços.

► **Houve algum momento decisivo ou marcos importantes que impulsionaram o crescimento da empresa?**

1. A certificação como fabricante de recipientes sob pressão para a indústria de GLP e seu devido registro nos órgãos reguladores do governo (no final da década de 1980).
2. A regularização, implementação e crescimento da demanda por recipientes de GLP para distribuição a granel, na Argentina (0,5 a 10 m³ de capacidade), conquistando uma participação significativa no mercado nacional (no final dos anos 1990).
3. A entrada no mercado de petróleo e gás (O&G), fornecendo equipamentos de superfície para a produção de petróleo e gás (em meados dos anos 2000).
4. A expansão para os mercados da África do Sul e Austrália, por meio de uma joint venture com uma empresa sul-africana, fornecendo equipamentos móveis e estacionários para GLP, gases atmosféricos e industriais.

Um dos principais desafios foi superar as oscilações macroeconômicas da Argentina.



2. Principais Atividades e Produtos:

► Quais são as principais atividades e produtos/serviços da empresa atualmente?

A empresa se dedica ao design e fabricação de:

1. Transportes móveis e estacionários (plantas, armazenamento, distribuição) para GLP, gases atmosféricos (CO_2 , N_2 , O_2) e gases industriais (NH_3 , H_2 , etc.).
2. Armazenamentos criogênicos.
3. Equipamentos de pressão para a indústria de O&G.
4. Equipamentos de pressão para processos industriais.
5. Serviços de manutenção associados a esses produtos.

► Como descreveria o mercado em que a empresa opera?

Sendo uma empresa fortemente ligada à cadeia de valor da energia, seu mercado é altamente influenciado por políticas fiscais, tributárias e regulatórias do governo, além das estratégias globais de abastecimento e sustentabilidade energética. Trata-se de um mercado muito volátil, com grandes oscilações na demanda.

► Qual é a vantagem competitiva da empresa em relação aos concorrentes?

Acreditamos que uma de nossas vantagens competitivas é a qualidade e a confiabilidade na entrega dos produtos, considerando qualidade em toda a cadeia de suprimentos (design, fabricação, disponibilização e serviço).

Outra vantagem significativa é a capacidade produtiva em termos de tamanho e peso dos equipamentos que podemos fabricar.



► Pode nos falar sobre a evolução dos produtos/serviços da empresa ao longo do tempo?

Os produtos evoluíram continuamente em toda a cadeia de valor, desde o design até a fabricação e controle de qualidade.

A empresa possui certificações ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 e ISO 45001:2018. Tecnicamente, é certificada pela ASME nas modalidades U1, U2, R e T, e pode fabricar recipientes sob pressão conforme as normas EN (EuroNormas) e BS (British Steel Code).

Também entrou no mercado de torres eólicas de grande porte, setor que, desde 2024, enfrenta desafios devido às condições do mercado local de energia.

A empresa exporta produtos para diversos países da América Latina (Chile, Paraguai, Uruguai, Bolívia, Brasil, Peru, Equador, Venezuela, Costa Rica e Cuba), além da Austrália e da África do Sul.

Sua capacidade produtiva aumentou significativamente, fabricando desde pequenos equipamentos até unidades com até 145 toneladas e 48 metros de comprimento.

A inovação sempre foi um diferencial estratégico, garantindo que nossos produtos estejam alinhados com as melhores práticas do mercado em termos de materiais, processos de fabricação, controle e otimização operacional.



A inovação sempre foi um diferencial estratégico, garantindo que nossos produtos estejam alinhados com as melhores práticas do mercado.



3. Desafios Atuais e Futuro:

► Quais são os maiores desafios que a empresa enfrenta atualmente?

Gerenciar, simultaneamente, o crescimento da demanda e garantir a capacidade operacional para atendê-la, tanto em termos produtivos quanto financeiro.

O mercado de O&G apresenta um crescimento consistente, e a empresa deve planejar como acompanhar essa expansão. Além disso, o aumento da produção de GLP como subproduto da indústria de O&G exige inovação para lidar com esse excedente de forma ágil e competitiva.



► Quais são os objetivos estratégicos da empresa para os próximos cinco anos?

Consolidar o plano de expansão de capacidade iniciado há dois anos, promovendo um crescimento substancial e equilibrado no volume de negócios e na eficiência operacional.

O objetivo é fortalecer a presença da empresa no design e na fabricação de equipamentos de grande porte, consolidando essa diferenciação competitiva a médio e longo prazo.

Atualmente, a empresa possui 25.000 m² de área produtiva, capacidade total de içamento de 1.800 toneladas (com operação máxima de 200 toneladas) e até 10 metros de altura.

Além da ampliação da capacidade operacional, a estratégia inclui o desenvolvimento de novas competências em engenharia de processos, planejamento organizacional e gestão de talentos, garantindo a adaptação ao ambiente de negócios volátil e desafiador.

“ O objetivo é fortalecer a presença da empresa no design e na fabricação de equipamentos de grande porte. ”

► Como vê o futuro do setor em que a empresa atua?

O futuro do setor é promissor, mas continuamente impactado por novas diretrizes e regulamentações relacionadas à sustentabilidade e segurança energética global.





4. Inovação e Sustentabilidade:

► Quais são as iniciativas de inovação que a empresa está desenvolvendo atualmente?

Atualmente, a empresa está explorando soluções para ampliar sua atuação no setor de energia, desenvolvendo produtos baseados em tecnologias de armazenamento térmico.

O objetivo é fornecer alternativas para armazenar excedentes de energias renováveis, que muitas vezes apresentam variações cíclicas (energia solar) ou oscilações ao longo do tempo (energia eólica), nem sempre coincidindo com os ciclos de demanda energética.

Além disso, está desenvolvendo tecnologias para aproveitar essa energia térmica armazenada em diversas aplicações, como climatização (frio/calor), geração de eletricidade, refrigeração e dessalinização de água para consumo humano, irrigação e produção de água ultrapura para processos de eletrólise (economia do hidrogênio - H_2).

► Como a empresa está se preparando para as tendências tecnológicas e mudanças no mercado?

Investindo na aquisição de novas competências, estruturando uma área de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) ágil e bem direcionada, além de adaptar suas instalações e equipamentos para um leque mais amplo de oportunidades.

► Pode nos falar sobre as iniciativas de sustentabilidade e responsabilidade social da empresa?

A empresa implementou uma política formal de Responsabilidade Social Empresarial (RSE) e participa ativamente de projetos voltados à sustentabilidade ambiental, capacitação profissional, educação, saúde e segurança comunitária. Também colabora com autoridades locais e instituições educacionais. Internamente, possui programas de conscientização ambiental e certificações locais e estaduais em gestão de recursos e proteção ambiental.

اسماء



English



DEAR READERS



► **AIGLP is continuously committed to generating more benefits and opportunities for its members**, strengthening the LPG sector, and promoting the exchange of knowledge among the industry's key players. As part of this effort, we present this Technical Magazine—an exclusive space dedicated to showcasing the expertise, unique strengths, and contributions of the companies that are part of our association.

More than just an informative publication, this magazine serves as a dynamic portfolio of our members, highlighting their relevance in the market and reinforcing the importance of integration, innovation, and development within the LPG sector in Latin America. We believe that by valuing the presence and work of our members, we further strengthen AIGLP's position as a regional reference.

We remain focused on delivering initiatives that enhance the impact and visibility of our members, and we are confident that this magazine will be an essential tool for connecting companies, sharing experiences, and promoting new business opportunities.

Welcome to AIGLP's new Technical Magazine, and enjoy your reading!



1. History and Trajectory:

► Could you briefly tell us about the company's history and its foundation?

IF do Brasil Sistemas was founded in 2006 by Dogival Lopes da Silva with the purpose of transforming challenges into opportunities.

Our story began with the knowledge accumulated over years of experience. During this journey, we identified a gap in the market: imported solutions, besides being costly and having long lead times, did not effectively meet the specific needs of Brazilian customers, lacking innovations adapted to our reality.

Faced with this scenario, a clear and determined vision emerged: to create a company capable not only of delivering more than what the market expected but also of offering innovative solutions designed in Brazil, aligned with customer demands and expectations. A strong vision that continues to guide our successful trajectory.

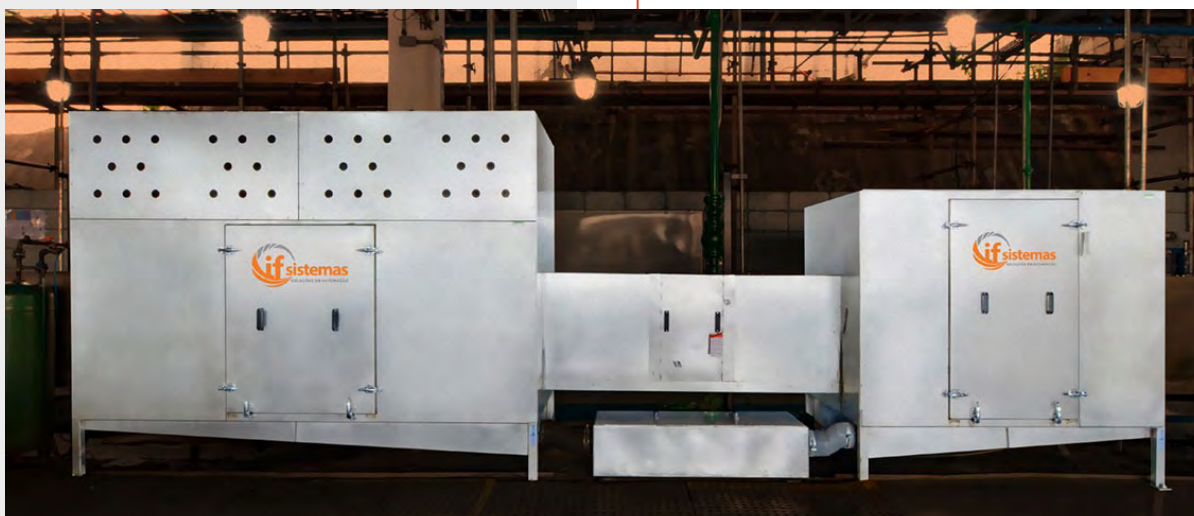
► **What have been the main challenges the company has faced over the years?**

The first and most significant challenge was proving to the Brazilian LPG market that IF do Brasil was not just about meeting criteria like price, lead time, and quality. Our true differentiator has always been INNOVATION, providing customized developments and tailor-made solutions to meet the specific needs of each client.

► **Was there a turning point or significant milestones that propelled the company's growth?**

Yes. In 2008, we became pioneers in developing the Seal Retraction Equipment for P-13 cylinders. This initial milestone not only opened doors for IF do Brasil but also solidified our entry into the national LPG market. In the following years, we expanded our portfolio with the development of exclusive products that have become industry benchmarks and sustain our strong presence in the sector today.

The first and most significant challenge was proving to the Brazilian LPG market that IF do Brasil was not just about meeting criteria like price, lead time, and quality.





The pursuit of innovation and sustainability may further drive sector growth in the coming years.



2. Main Activities and Products:

► What are the company's main activities and products/services today?

Through industrial automation and specialized services, we provide customized projects tailored to our clients' needs. We develop bespoke equipment for companies looking to enhance their production processes, optimize operational efficiency, and maximize productivity.

Our most prominent equipment in the market includes:

P-13/P-20/P-45 Seal Retraction	ETAR – Effluent Treatment System
Washer and Dryer	O-ring and Leak Detector
Cylinder Handling System – Loading and Unloading	Seal Applicator

► How would you describe the market in which the company operates?

The LPG market, commonly known as “cooking gas,” is crucial for both the industrial and, most importantly, residential sectors. Within this market, there is strong competition due to price variations in products and services. The pursuit of innovation and sustainability may further drive sector growth in the coming years.

► What is the company's competitive advantage over its competitors?

Innovation is a fundamental part of our process. In every new project, we dedicate ourselves to understanding our clients' specific needs, creating customized solutions that exceed expectations. We are always attentive to the latest technological trends, incorporating them to ensure excellence and continuous improvement in our deliveries.

► Could you discuss the evolution of the company's products/services over time?

We were pioneers in developing **Seal Retraction** technology in Brazil, starting our market journey with services and a single piece of equipment.

Over time, we expanded our solutions and developed **ETAR – the Effluent Treatment Station**, designed to remove suspended solids from water, control pH, and reduce water consumption. This system complements our Washer and Dryer, which ensures efficient cleaning and complete drying of cylinders.

In recent years, our **Leak Detector** has had a significant impact, ensuring a safer working environment and more efficient production.

Additionally, we introduced the **O-ring Detector**, an advanced solution that identifies minor defects in O-rings and automatically removes faulty containers, eliminating the need for manual intervention.

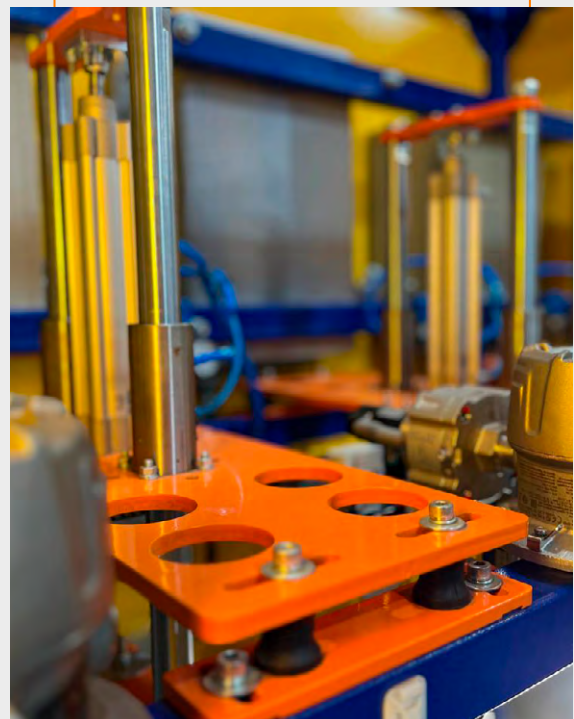
3. Current Challenges and Future Outlook:

► What are the biggest challenges the company is currently facing?

- The Brazilian market faces significant challenges each year, impacted by:
- Political and economic instabilities that hinder consistent investments in innovation and improvements.
- High costs due to taxation.
- Strong competition from highly competitive international industries.

► What are the company's strategic goals for the next five years?

- Expand our knowledge and expertise to overcome challenges in both the national and international markets.
- Broaden our operations to cover the entire Mercosur region in the coming years.
- Strengthen strategic partnerships to promote innovation, safety, and quality while offering fair and competitive prices for the LPG market.



► How do you analyze the future of the sector in which the company operates?

The LPG sector has a promising future. The growing demand for innovation and sustainable practices will drive the development of new solutions, creating opportunities to address emerging needs and enhance efficiency.

Despite intense competition in pricing, technology, service quality, and sustainable solutions, we are well-prepared to grow even further and stand out in the market in the coming years.



4. Innovation and Sustainability:

► What innovation initiatives is the company currently developing?

Cylinder Handling System – Loading and Unloading - Designed to revolutionize the production line, this system offers the ultimate solution for speeding up cylinder loading and unloading while preventing repetitive strain injuries and workplace accidents.

Aplicadora de Lacres – Designed to autonomously and efficiently apply shrink seals on LPG cylinders. It can be equipped with two or three heads, featuring a high-speed pneumatic system and an operational autonomy of up to three hours.

We are always looking for new opportunities to strengthen the national market. Through strategic partnerships with leading industry suppliers, our goal is to bring innovation, create new opportunities, and expand the product offerings in the Brazilian LPG market.

► How is the company preparing for technological trends and market changes?

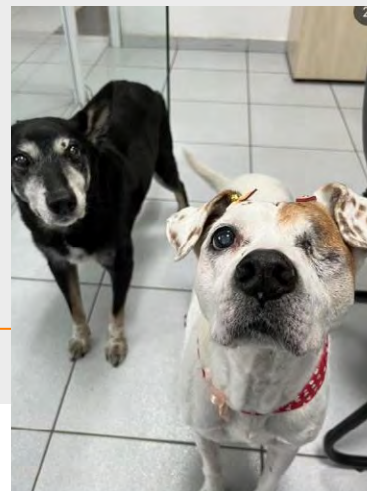
We are currently making significant investments in innovation initiatives and actively seeking strategic partnerships to expand our presence in the LPG market, both nationally and internationally. Our goal is to bring cutting-edge technology from abroad to strengthen the Brazilian market, establishing ourselves as a benchmark in quality, reliability, and competitive pricing.

“
We are always looking for new opportunities to strengthen the national market.
”

► **Could you tell us about the company's sustainability and social responsibility initiatives?**

Since the company's founding, we have actively supported animal welfare causes.

We contribute to the rescue of abandoned animals and are committed to promoting their well-being, reinforcing our dedication to social and environmental responsibility.



5. Final Message:

The history and trajectory of IF do Brasil Sistemas demonstrate that the company was born with an innovative vision and remains committed to excellence, customization, and sustainability. Since its founding in 2006, it has faced challenges with resilience, transforming obstacles into opportunities and solidifying its position as a benchmark in the Brazilian LPG market.

Today, through a diversified portfolio of products and services, we stand out for our ability to innovate and anticipate the needs of our customers, offering customized solutions that enhance efficiency and productivity. Additionally, our constant focus on industrial automation, sustainability, and social responsibility reflects a strong commitment to the future of the sector.

With our sights set on the future, IF do Brasil envisions strategic growth, expanding its presence in Mercosur and strengthening partnerships that drive innovation. In a competitive and dynamic market, the company is well-positioned to lead transformations and continue contributing to the technological and sustainable advancement of the LPG sector.

This journey reinforces our essence: transforming challenges into solutions, always putting the customer at the center of our actions.

“
Since 2006, we have been innovating in the LPG sector with efficient and sustainable solutions, always focused on the customer and excellence.”



1. History and Trajectory:

► Can you briefly tell us about the company's history and its foundation?

In the early 1960s, José Luis Aragón Zarza started trading steel sheet scraps alongside his father, Don José Aragón Contreras.

At just 18 years old, José Luis had the innovative idea of producing stamped steel parts, with the standout product being the flange for LPG gas cylinders. Over the years, he acquired technical expertise and expanded his product portfolio until he finally began manufacturing LPG gas cylinders.



► What have been the main challenges the company has faced over the years?

The biggest challenges have been economic crises over time, as well as the pandemic period, during which we continued working uninterrupted due to Aratell's participation not only in the LPG sector but also in the manufacturing of accessories for hospital cylinders.

Additionally, there has been a reduction in the number of gas companies, accompanied by the expansion of natural gas consumption, which has been favored by improvements in distribution infrastructure in major cities.

► Were there any decisive moments or important milestones that propelled the company's growth?

In the 1990s, when Aratell decided to expand its range of products in the LPG sector, requiring significant investment in factory expansion and the acquisition of new equipment.

2. Main Activities and Products:

► What are the company's main activities and products/services currently?

We are a company located in a central neighborhood of São Paulo, operating in four business segments:

Aratell Cylinders: manufacturing of LPG cylinders and other low-pressure containers.

Aratell Metalworking: manufacturing of machined, stamped, and deep-drawn steel parts.

Aratell Audio: manufacturing of speakers and their components.

CBAG: warehouses for general storage.

► **How would you describe the market in which the company operates?**

The LPG market, though small, has a high technical and quality standard, reflecting its essential nature.

► **What is the company's competitive advantage compared to its competitors?**

The company stands out for the high quality of its products, combined with affordable prices and reduced delivery times.



“
Aratell continues to invest in technology to ensure quality and safety in process and product management through continuous training.
”

► **Can you discuss the evolution of the company's products/services over time?**

Aratell continues to invest in technology to ensure quality and safety in process and product management through continuous training.

The company started in the LPG sector by producing flanges and components for cylinder manufacturing. This technological advancement later enabled the complete manufacturing of cylinders.





3. Current Challenges and Future Outlook:

► What are the biggest challenges the company is currently facing?

The main challenges include seeking more efficient process optimization, cost reduction, and aligning feasible delivery deadlines.

► What are the company's strategic objectives for the next five years?

The company aims to diversify its market presence, expand investments in equipment, and promote workforce training to ensure excellence in processes and products.

► How do you see the future of the sector in which the company operates?

The expectation is that there will be a reduction in demand due to the growing expansion of mergers and partnerships among companies in the sector.

“
Over the next five years, the company will be focused on diversification, innovation, and workforce training.
”

4. Innovation and Sustainability:

► What innovation initiatives is the company currently developing?

The company is investing in modern equipment, promoting employee training, and implementing process improvements to optimize production resources.

► How is the company preparing for technological trends and market changes?

The company seeks information and knowledge at trade fairs and process technology events to implement innovations in its factory.

► What are the company's main sustainability and social responsibility initiatives?

Aratell plays a fundamental role in society by generating knowledge and employment, as well as promoting employee training through internal and external courses.

In 2023, its commitment to sustainable and socially responsible practices was recognized with the ESG certification, focusing on the Environmental, Social, and Governance pillars.

“Aratell plays a fundamental role in society by generating knowledge and employment, as well as promoting employee training through internal and external courses.”



5. Final Message:

Our products ensure the portability of LPG, allowing consumers to access it with quality and safety, even in the most remote locations.

Producing with excellence means understanding the importance of our products in the supply chain.



BINA POWER THE WORLD



1. History and Trajectory:

► Can you briefly tell us about the company's history and foundation?

Bina Shanghai Gas Cylinder Co., Ltd. was founded in 2012. It is one of the largest professional LPG cylinder manufacturers in China. Currently, we have assets exceeding 10 million dollars, a 40,000-square-meter plant, and more than 200 employees.

► **What have been the biggest challenges the company has faced over the years?**

With increasing concerns about LPG cylinder safety, the factory must comply with stricter regulations and safety standards. This requires additional investments in safety measures and employee training to ensure compliance and reduce accident risks.

Customers demand higher-quality and more reliable LPG cylinders. Therefore, the factory must continuously improve its quality control processes and offer products that meet these expectations to maintain customer loyalty.



► **Were there any decisive moments or important milestones that drove the company's growth?**

In 2020, our annual capacity reached 4 million units.

We have continuously invested in research and development of new technologies, as well as in equipment upgrades. By 2024, we have three production lines and more than 100 manufacturing machines, including advanced automatic welding systems and real-time non-destructive radiographic inspection, available to only a few companies in China. In 2020, we led many technologies in the industry.

“**In 2020, our annual capacity reached 4 million units.**”

2. Main Activities and Products:

► What are the company's main activities and products/services currently?

We manufacture all types of steel LPG cylinders, ranging from 3 kg to 50 kg, which are primarily exported to markets in Southeast Asia, Africa, South America, and others.

► How would you describe the market in which the company operates?

The LPG cylinder market has shown steady growth in recent years, driven by increasing demand in sectors such as domestic kitchens, industrial production, and commercial applications. This trend is expected to continue, motivated by factors such as urbanization, energy transition, and the increased use of LPG as a clean energy source.



► What is the company's competitive advantage compared to its competitors?

Comprehensive Solution: Gas filling stations, LPG cylinder testing stations, LPG cylinder manufacturing plants, LPG regulators, stoves and burners, hoses.

High Productivity: With an annual capacity of 6 million cylinders, we efficiently handle multiple orders while always prioritizing quality.

Top Quality: Equipment from renowned brands for welding and hydrostatic testing ensures exceptional quality.

Specialized Team: 20 years of export experience to serve global clients.

New Product R&D: We continuously invest in research to develop composite cylinders for LPG, CNG, oxygen, hydrogen, and more, ensuring our leadership in the industry.

We continuously invest in research to develop composite cylinders for LPG, CNG, oxygen, hydrogen, and more.

3. Current Challenges and Future Outlook:

► What are the biggest challenges the company is currently facing?

The increasing demand for automation and technological integration in manufacturing processes will require investments in advanced machinery and systems to improve production efficiency and quality control. Keeping up with the latest technological advancements will be crucial to maintaining a competitive edge.

► What are the company's strategic objectives for the next five years?

Market Expansion and Increased Market Share:

- Significantly increase the company's share in the global LPG cylinder market.
- Expand into new geographical regions and explore untapped markets.
- Establish the company as a leader in the LPG cylinder sector.

Product Innovation and Quality Improvement:

- Invest in research and development to introduce innovative designs and materials for LPG cylinders.
- Focus on improving product quality and safety standards to meet and exceed regulatory requirements.

- Explore opportunities to develop specialized cylinders for niche markets, such as the automotive and maritime industries.

Operational Efficiency and Cost Reduction:

- Optimize production processes to improve efficiency and reduce waste.
- Implement lean manufacturing principles to streamline operations and cut costs.
- Invest in advanced manufacturing technology to enhance productivity and quality control.



Customer Service and Satisfaction:

- Enhance customer service with timely deliveries, after-sales support, and regular maintenance reviews.
- Establish a customer loyalty program to retain current customers and attract new ones.
- Regularly collect customer feedback to improve products and services.

Sustainability and Environmental Responsibility:

- Adopt sustainable practices in production and supply chain management to reduce the company's carbon footprint.
- Explore recycling and material reuse opportunities in the production process.
- Collaborate with industry partners to promote environmental responsibility and sustainability in the LPG cylinder sector.

Safety and Compliance:

- Ensure strict compliance with all regulations and safety standards in LPG cylinder production and handling.
- Implement comprehensive safety training programs for employees to minimize accident risks.
- Continuously monitor and improve safety procedures, aligning with industry best practices.

Brand Building and Marketing Strategy:

- Strengthen the company's brand identity through effective marketing campaigns and positioning strategies.
- Utilize digital marketing and social media platforms to increase brand recognition and connect with potential customers.
- Develop strategic partnerships with distributors and resellers to expand the company's market reach and presence.

“Explore opportunities to develop specialized cylinders for niche markets, such as the automotive and maritime industries.”



► **How do you see the future of the industry in which the company operates?**

The growing global concern for the environment is driving a transition towards more sustainable practices in various sectors. Companies are expected to place increasing priority on environmental sustainability, promoting investments in green technologies and cleaner production processes.

4. Innovation and Sustainability:

► **What innovation initiatives is the company currently developing?**

BINAGAS Cylinders invests in research to develop lighter, stronger, and more efficient cylinders, as well as incorporating advanced safety features and digital solutions that enhance customer experience and operational efficiency.



► **How is the company preparing for technological trends and market changes?**

BINAGAS Cylinders stays up to date with industry developments and adapts to regulatory changes to ensure product compliance and safety. The company also explores new markets and applications for its cylinders, such as the transportation sector, and develops customized solutions to meet customer needs.

► **Can you tell us about the company's sustainability and social responsibility initiatives?**

BINAGAS Cylinders is committed to environmental sustainability and adopts eco-friendly manufacturing processes, promoting the use of LPG as a clean energy source. The company works with local communities to educate them on the safe use of cylinders and supports social causes, such as providing access to clean energy in underserved areas.



**BINAGAS
Cylinders stays
up to date
with industry
developments
and adapts
to regulatory
changes to
ensure product
compliance and
safety.**





1. History and Trajectory:

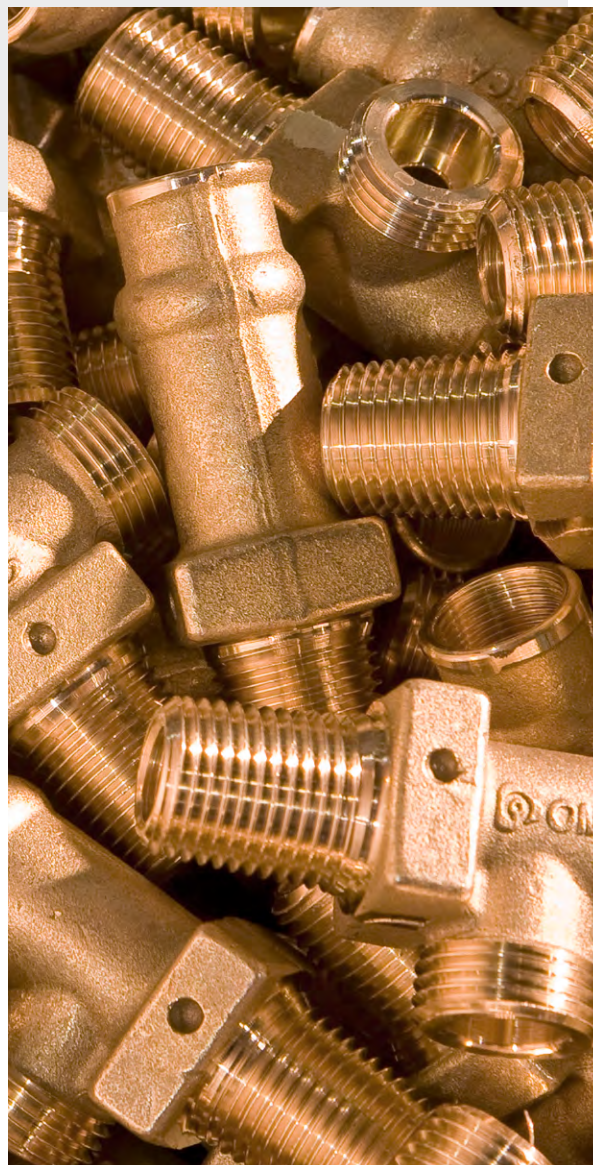
► **Could you briefly tell us about the company's history and how it was founded?**

Founded and managed as a family business, Cavagna Group has been operating since 1949, promoting mechanical excellence and the authenticity of "Made in Italy" across all continents. Cavagna Group is an essential industrial partner, acting as a facilitator in the handling, distribution, control, and measurement of gases. Our products are safely used at all stages of different supply chains, always with a forward-looking vision for the future of energy.

Over the years, our company has faced several significant challenges:

- **Geopolitical tensions:** Operating on a global scale, we have been impacted by political instability and regional conflicts, which have affected our operations and supply chains.
- **Economic and energy crises:** Events such as the global energy crisis of 2021 led to spikes in energy prices and supply disruptions, requiring strategic adjustments to ensure operational continuity.
- **COVID-19:** The pandemic caused major operational disruptions, affecting both supply and demand for products. In response, we implemented new measures to ensure employee safety and strengthen corporate resilience.
- **Generational transition:** As leadership and teams evolve, managing generational transitions has become essential to preserving the company's values, ensuring process continuity, and fostering innovation.

Our biggest current challenge is the energy transition. Although complex, this transformation presents an opportunity to innovate and adopt more sustainable technologies, aligning with global trends toward a cleaner energy future.



“**Founded and still managed as a family business, Cavagna Group has been operating since 1949, promoting mechanical excellence and the authenticity of 'Made in Italy'.**”

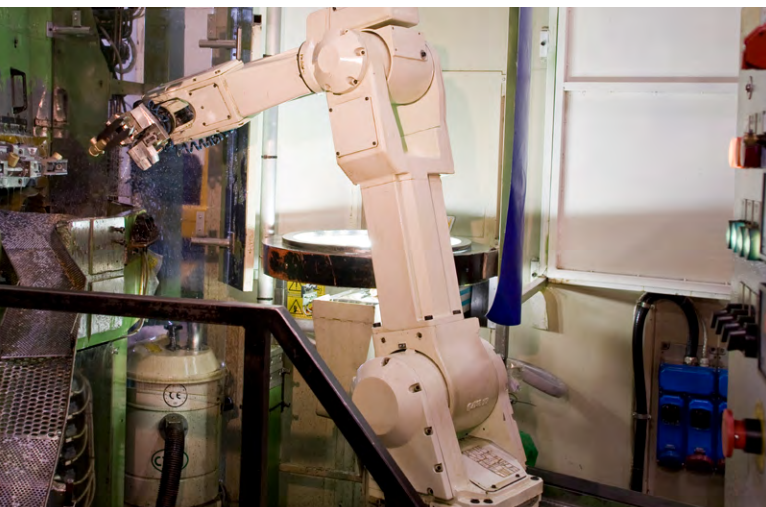


2. Main Activities and Products:

Committed to awareness and social responsibility, we are dedicated to providing the highest quality and most reliable products, covering energy gases, renewable and alternative fuels, hydrogen, compressed gases, and medical gases.

As a global leader in the manufacturing and distribution of valves and accessories for gas control and storage, we recognize gas as a clean and renewable energy source.

We maintain a consistent presence wherever gas is essential for life, adopting a progressive vision of the future energy agenda. We are firmly committed to our mission: wherever gas is used, we will be there.



“Global leader in the manufacturing and distribution of valves and accessories for gas control and storage.”

3. Current Challenges and Future Outlook:

Throughout our 75-year history, we have achieved significant milestones that have supported the company's growth and development:

Preserving our values and identity: We maintain our commitment to fundamental principles, ensuring consistency and integrity across all our operations.

Long-term well-being focus: By prioritizing the collective goals of the business over individual interests, we cultivate a culture of shared success.

Strengthening governance: We work to build strong governance structures with transparent decision-making processes that keep us aligned with our strategic objectives.

Emphasis on organizational development: We invest in our team and improve processes to adapt to market changes and drive innovation.

These key elements have contributed to consolidating our position in the industry and guiding our continued growth.

4. Innovation and Sustainability:

Valuing the present and looking toward the future

The Cavagna Group offers solutions that meet the current technological requirements for different gas molecules, adding the value of innovation.

The company is a key player in the sector thanks to its extensive expertise and knowledge of different supply chain methods.

There are important techniques for optimizing and implementing “sustainable” adaptations in the handling, transportation, storage, and safe use of molecules and gases.

The group's vision and dynamism position it as a leading player in the technological evolution of the industry. Additionally, its ability to customize production is applied even in the most demanding sectors, such as medical devices, in terms of regulation and control of high-pressure gas molecules and measurement technologies.



Innovative solutions for digital transformation, with digital technologies and IoT applied to the gas industry

Digital transformation, a phenomenon that characterizes the entire industrial and socioeconomic landscape, is driving the gas industry to accelerate the introduction of 4.0 technologies and solutions.

The Cavagna Group has developed patents and exclusive solutions that make it one of the most active players in digital transformation applied to its sector.

The evolution of products and systems in different areas of gas and molecule usage is also implemented in synergy with various customer needs, meeting customized and more advanced technological expectations.

As an international group, we recognize that sustainability can have different meanings depending on the region. Its implementation varies according to each market's priorities, considering factors such as economy, health, local goals, and the stage of development.

Our commitment to sustainability goes beyond top management to become one of our main businesses focuses: the future of the group and the industry.

We use the United Nations Sustainable Development Goals (SDGs) to continuously improve our environmental performance and strengthen partnerships with the community.

This commitment is reflected in every stage of our processes, as we actively pursue a cleaner future. For us, the Energy Transition is not just a choice, it is a priority.

Green Mission

The Cavagna Group recognizes the importance of gas molecules for the future of energy. That is why we are committed to making a significant contribution to environmental preservation and the future of our planet. Our goal is to expand sustainability actions beyond our company, encompassing the entire supply chain.

Green Vision

Our products will be key components in a sustainable supply chain, covering the stages of treatment, transportation, storage, and product usage. At the same time, we will promote a digital transformation that will further contribute to a greener world.

In recent years, the Cavagna Group has strengthened its commitment to sustainable energy transition and digital transformation in the sectors in which it operates. Our goal is to be present wherever gas can drive progress and improve quality of life, offering innovative solutions for this dual energy and sustainability transition.



In addition to focusing on the development of IoT solutions and digitally controlled technologies, the group has also committed to offsetting its pollutant emissions.

- This commitment is reflected in:
Optimization and certification of production processes to minimize negative environmental impacts and improve energy efficiency;
- Active participation in environmental protection and social development projects in various parts of the world.



**Our products
will be key
components in
a sustainable
supply chain.**



5. Final Message:

We remain focused on our growth in the Latin American market, understanding our customers' needs and investing in delivering tailored solutions for them and the end users of our products, always ensuring quality and technology.



1. History and Trajectory:

► Role and Objectives of the Company in the Market

Naval stands out as the absolute leader in quality, safety, and durability of manufactured equipment in the market, serving customers throughout the national territory. Recognized as one of the main specialists in the sector, the company is committed to excellence in its products.

Our expertise allows us to develop innovative technological solutions, focusing on the manufacturing of special valves for the transportation and storage of hazardous gases. Additionally, we create technical, and management tools aimed at enhancing reliability, availability, and efficiency in production processes.

Our main objective is to guide our clients toward excellence in their production processes, sharing our experience and offering customized solutions tailored to their specific needs.



All our products come with a 1-year warranty and undergo rigorous testing to ensure they meet market standards.



2. Main Products/Services:

Currently, we offer a wide range of manufacturing and maintenance services, including:

- Vane pumps
- Hose reels
- Safety valves
- Magnetic meters
- Mass flow meter calibration
- Bottom valves
- Relief (by-pass) valve maintenance and calibration
- “Trigger-type” filling valve

All our products come with a 1-year warranty and undergo rigorous testing to ensure they meet market standards. Deliveries include certificates, and we maintain stock available for immediate delivery.

3. Manufacturing, Transplantation, and Maintenance of Auto-Tankers:

When it comes to accessories for road pressure vessels used in the transportation of hazardous gases, the choice for those seeking safe and high-performance products is NAVAL!

With our kits, we guarantee ZERO leakage risk, providing greater safety, cost savings, and sustainability in our clients’ transportation operations.

NAVAL is certified by Inmetro with the CAT - Certificate of Compliance with Traffic Legislation for manufacturing auto-tank vehicles with a capacity of up to 33m³.

We manufacture all the equipment used in auto-tankers and are the only company in the country to offer a 12-month warranty along with a maintenance plan.



► Key Features of Our Cabinets:

- Hose reel made of stainless steel or carbon steel, with the motor positioned on the right side for easier maintenance.
- CGN90-1 Swivel Joint, ensuring greater operational efficiency.
- Pneumatic control box in ABS, providing durability and resistance.
- Stainless steel cabinet with folded sheet metal, offering robustness and corrosion protection.
- Side guide roller for hose handling and storage.
- Manometer and thermometer for precise pressure and temperature monitoring.
- Independent bypass outlet, allowing greater operational flexibility.
- 1" NPT CGN1-AL400 Rotary Union, ensuring secure and efficient connections.
- Bypass for optimized flow management.
- Rearview camera and sensor, increasing safety during maneuvers.



4. Product Portfolio:

1" Vane Pump ◀



► 2" and 3" Vane Pump

Manufactured with a nodular cast iron body, vanes made of a special material for LPG, ensuring greater durability, and an internally machined sleeve to reduce friction.

Reconstruction Kit 2" and 3" Vane Pump ◀

Includes O-ring, special seal as per design, gasket, bearing, seal, vanes, lock washer, key, pin, rotor, and sleeve.



▶ Mechanical Seal

Stamped bichromated carbon steel body, carbon steel spring, and graphite components.

LevelGage Level Meters ◀

Our LevelGage Blue Series level meters are manufactured in stainless steel, with an anodized aluminum dial. They are available with 1" NPT, 1.1/4" NPT, and flanged connections, as well as 4" and 8" dials.

All products are manufactured and certified according to the UL-565 standard. We also offer the option of coupling with telemetry devices, providing greater versatility and remote monitoring.



▶ Check Valve

This valve was the first product developed by NAVAL and is compatible for ammonia and LPG gas use. Manufactured in carbon steel, it is available in the following versions: Flanged (AF model), with 2-inch and 3-inch options; Threaded (AR model), 2-inch version. All versions are rated to withstand pressures of up to 300 PSI, ensuring safety and efficiency in operations.



► Manual Hydraulic Pump Model Bmn 70

This pump features a robust body, with an ideal size and design for easy installation in existing cabinets in the market, ensuring protection against high pressures. Equipped with metal seals, the device guarantees leak-free closures and high-pressure operations. The hydraulic pumping cylinder has special seals that allow operation at pressures of up to 250 kgf/cm². Additionally, it includes a pneumatic actuator for the emergency depressurization device, designed for extremely low air consumption, operating at pressures ranging from 1.5 kgf/cm² to 10 kgf/cm². The flexible sight glass allows precise control of the hydraulic fluid level, while the fully sealed body prevents leaks and minimizes hydraulic fluid consumption.





1. History and Trajectory:

► Could you briefly tell us about the company's history and its founding?

IGT was founded in 2004. At that time, China was the ideal place to expand production and achieve globalization. Over the years, closing deals has been a constant and often difficult challenge. However, IGT offered an attractive proposition and managed to establish a global presence in the LPG regulator market. During these years, we have launched three new improved versions of our regulators, always adding more safety options, improving performance, and reducing environmental impact. In 2023, IGT received the award for best consumer product at the GTC during LPG Week in Rome. In 2024, at the end of November, we launched the award-winning products at LPG Week in Cape Town.

2. Main Activities and Products:

► What are the company's main activities and products/services today?

IGT manufactures LPG regulators for domestic use with a capacity of up to 4 kg/h, as well as connectors and accessories such as new flexible stainless-steel hoses. Currently, our portfolio includes 700 products.

► How would you describe the market in which the company operates?

The global LPG market is highly competitive. Currently, there are more than 100 manufacturers of small regulators. Most companies focus on improving the viability of their offerings, reducing costs to provide more affordable prices and close deals. IGT and some other competitors, mainly European, offer high-quality regulators.

In this regard, IGT stands out for its competitiveness and agility, fully meeting customer expectations. As a result, we have captured 30% of the global market that demands safe and high-quality LPG regulators. Additionally, we are committed to expanding our solutions to the remaining 70% of the market that has yet to realize that investing in quality products can be more cost-effective over ten years of use.



In this regard, IGT stands out for its competitiveness and agility, fully meeting customer expectations.



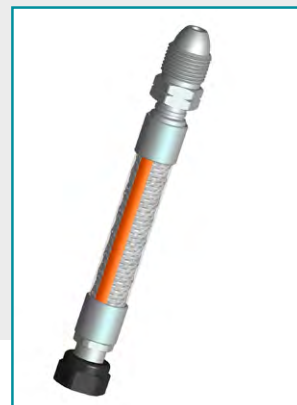
► What is the company's competitive advantage compared to its competitors?

IGT differentiates itself in the market with its competitive advantage, which results from a combination of customized products, superior quality, and fast and reliable delivery. Additionally, we are at the forefront of innovation by offering new technologies. This leadership will become even more evident by 2025, with the launch of our new smart regulators and connectors. Visit our website: <https://www.igt-lpg.com/>

► Could you talk about the evolution of the company's products/services over time?

IGT was founded in 2004 with the launch of a product line that allowed us to establish an initial position in the Chinese market, serving gas appliance manufacturers and European importers. Our factory in China enabled faster service than our competitors. In 2012, we launched a new series of regulators that, despite being 30% smaller, deliver equal or superior performance.

In 2018, we introduced a pressure gauge feature to indicate a low gas level. In 2020, we added the manual flow valve to the premium line, increasing gas usage safety. In 2023, we introduced stainless steel hoses to further enhance consumer safety. In 2025, we will continue innovating with our line of smart regulators, featuring UPso/OPso, automatic leak monitoring, dynamic gas pressure adjustment, and remote-control options, including the "Pay-as-You-Go" model and remote gas level monitoring for multi-cylinder installations.



3. Current Challenges and Future Outlook:

► What are the biggest challenges the company is currently facing?

Our biggest challenge is meeting growing customer demand while easing pressure on China's supply chain. To address this, IGT established a second factory in India, which is already operational. Additionally, we expanded our production of on-demand gas appliances, responding to increasing customer requests for both gas water heaters and high-efficiency stoves.



Our biggest challenge is meeting growing customer demand while easing pressure on China's supply chain.



► What are the company's strategic goals for the next five years?

Our mission is to balance production between China and India while seeking a second source of revenue through the commercialization of high-quality smart gas products, balancing the dominance of mechanical regulators. Currently, this market niche represents our main source of income. Additionally, we aim to diversify the production of smart gas appliances, leveraging synergies with our new smart regulators.

Our goal is to develop ultra-efficient gas appliances, reducing gas consumption by 20 to 30%, while also implementing intelligent management and control systems, significantly contributing to the reduction of CO₂ emissions. Without continuous improvements, LPG could gradually be replaced as fuel. Reducing consumption will also make the transition from LPG to Power2X gases more viable.

► How do you see the future of the industry in which the company operates?

Smart regulator technology expands IGT's opportunities in the natural gas sector, allowing the enhancement of competitors' regulators with advanced solutions without the need for full replacements.



Our mission is to balance production between China and India while seeking a second source of revenue through the commercialization of high-quality smart gas products, balancing the dominance of mechanical regulators.



4. Innovation and Sustainability:

► What innovative initiatives is the company currently developing?

Our main focus is on the development of smart regulators, exchange valves, and extended-lifespan stainless steel hoses. We design our products not only to be repairable but also to be self-adjusting in practice, ensuring greater efficiency and durability for our customers.

► How is the company preparing for technological trends and market changes?

With leadership in smart regulator and exchange valve production, we have achieved stability and a solid market position, creating value chains in gas cylinder logistics management for industry companies. In the “Pay-as-You-Go” segment, our smart products will enable LPG sales to the world’s most vulnerable customers, potentially adding hundreds of millions of new customers to the global LPG industry.

► Could you tell us about the company’s sustainability and social responsibility initiatives?

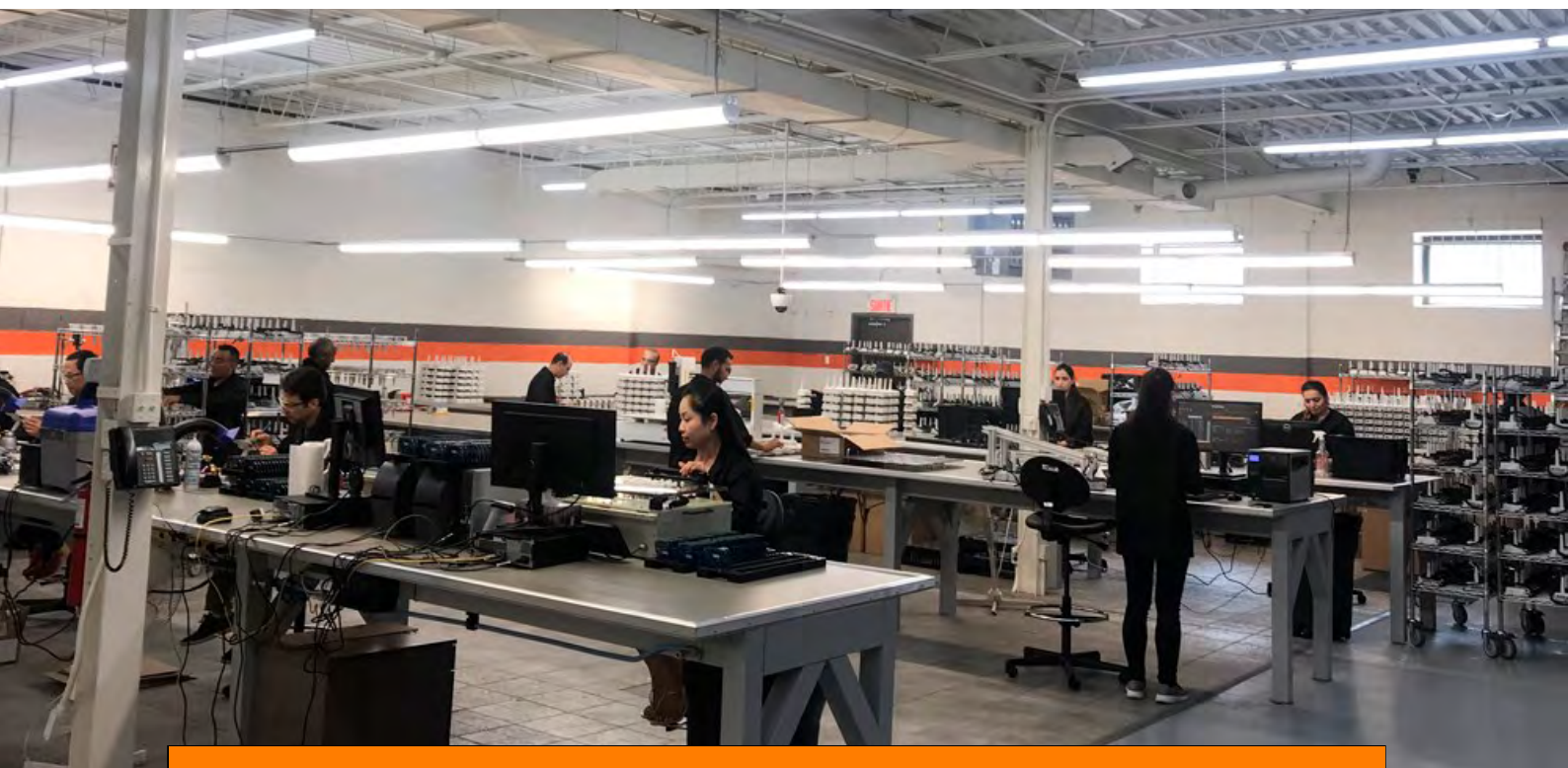
IGT operates in compliance with the United Nations Sustainable Development Goals (SDGs). Our new products are designed to be repairable, allowing their life cycle to extend from 10 to potentially 30 years. The regulators self-adjust after repair, ensuring continuous delivery of the correct gas pressure.

At the end of their life cycle, regulators can be 100% disassembled and recycled according to each material type. Additionally, we can recover key components for the production of new products, promoting sustainability in our manufacturing process.

“Our new products are designed to be repairable, allowing their life cycle to extend from 10 to potentially 30 years.”

5. Final Message:

We hope that by becoming a technological leader in the market, we will gain the trust and recognition of more customers. Through testing and the acquisition of our products, we can establish a mutually beneficial relationship, based on value creation for our customers and a stable and sustainable business for IGT.



1. History and Trajectory:

► Can you tell us a little about the company's history and its founding?

Otodata was founded in 2008 with the mission of revolutionizing tank monitoring for LPG distributors. From the beginning, our goal has been to offer the most efficient and reliable remote monitoring solutions on the market, promoting operational optimization and cost reduction.

► What have been the biggest challenges the company has faced over the years?

One of our main challenges has been proving to the market the benefits of remote monitoring. Initially, many LPG distributors relied on manual processes, but as the industry evolved, the demand for real-time data and operational efficiency became essential. Another challenge has been maintaining competitive prices while continuing to innovate and expand our product line.



► **Were there any decisive moments or significant milestones that drove the company's growth?**

Yes, several important milestones have contributed to our growth. One of the most significant was the expansion of our solutions beyond LPG, including other types of fuels. Additionally, strategic partnerships and acquisitions have strengthened our market position, allowing us to offer a broader range of solutions to our customers.

2. Main Activities and Products:

► **What are the company's main activities and products/services today?**

Otodata specializes in remote tank monitoring solutions for the LPG and fuel industries. Our main products include high-precision tank monitors, advanced software platforms, and a suite of data-driven tools that help distributors optimize logistics, reduce operational costs, and improve customer service.

Our monitoring solutions offer:

- Extremely precise readings, ensuring the collection of accurate data to optimize deliveries;
- Robust industrial design, built to withstand harsh environments;
- Battery life of over 15 years, providing long-lasting performance without the need for maintenance;
- Compatibility with all tanks and software, ensuring seamless integration with existing systems;
- GPS positioning, offering better tracking capabilities and improved asset management;
- Dual SIM cellular technology (CATM and NB-IOT), enhancing reliable connectivity anywhere;
- Five-year warranty, demonstrating our commitment to quality and durability;
- Quick and simple installation, minimizing downtime and enabling immediate monitoring;
- Autonomous operation, without the need for internet or an additional gateway;
- Free custom mobile app and Dashboard portal, providing enhanced customer experience.



“
**We operate
in the LPG
distribution
and logistics
industry,
specifically on
the Internet of
Things (IoT)
sector.**”

► **How would you describe the market in which the company operates?**

We operate in the LPG distribution and logistics industry, specifically on the Internet of Things (IoT) sector. Our solutions address a critical need for real-time monitoring in an industry where efficiency and cost control are essential competitive factors.

► **What is the company's competitive advantage over its competitors?**

Our main advantage is our ability to offer a more affordable tank monitoring solution without compromising quality or reliability. Additionally, we provide seamless integration services, real-time data analysis, and an intuitive platform that allows our clients to optimize their operations efficiently.

► **Can you talk about the evolution of the company's products/services over time?**

We started with basic tank monitoring devices and have since expanded our portfolio to include more advanced models with longer battery life, improved connectivity options, and more sophisticated data analysis features.

Today, Otodata is transforming industry with next generation monitoring solutions designed to ensure maximum efficiency and reliability. Moreover, we continue to invest in research and development to ensure that our customers have access to the most advanced technology available, including smart meter solutions that pave the way for future innovations in LPG monitoring.

3. Current Challenges and Future:

► What are the biggest challenges the company is currently facing?

One of our current challenges is keeping up with technological advances in connectivity and IoT. Additionally, as global supply chain dynamics change, ensuring component availability and maintaining competitive prices remain a priority.

► What are the company's strategic goals for the next five years?

Our main goals include expanding our presence in international markets, enhancing our technology to provide even more value to customers, and continuing to innovate in remote monitoring. We are also focused on strengthening our partnerships and exploring new opportunities in adjacent industries.

► How do you see the future of the industry in which the company operates?

The future of remote tank monitoring will be driven by automation, artificial intelligence, and data-driven decision-making. As industry moves towards digitalization, companies that embrace these changes will be best positioned for long-term success.

“

Our main goals include expanding our presence in international markets, enhancing our technology to provide even more value to customers, and continuing to innovate in remote monitoring.

”



4. Innovation and Sustainability:

► What innovation initiatives are the company currently developing?

We are committed to developing new sensor technologies, advanced connectivity solutions (including 5G and LPWAN), and more sophisticated software analytics that provide valuable predictive insights for our customers. Additionally, we are creating smart meter solutions to make LPG management and monitoring even more efficient.



► How is the company preparing for technological trends and market changes?

By continuously investing in research and development, collaborating with industry leaders, and maintaining a flexible approach to product development, we ensure that our solutions remain at the forefront of the industry.

► Can you tell us about the company's sustainability and social responsibility initiatives?

Sustainability is a growing priority for us. Our solutions are designed to reduce LPG waste and prevent unnecessary deliveries, thus contributing to lower carbon emissions. Additionally, we strive to minimize the environmental impact of our devices by developing products with longer battery life and using recyclable components.

5. Final Message:

Otodata is the number one provider of tank monitoring solutions in Latin America, with local subsidiaries in Chile and Brazil. Furthermore, we offer local support in these countries, ensuring direct and personalized assistance for our customers.

We are committed to delivering innovative, reliable, and affordable remote monitoring solutions, allowing LPG distributors to operate more efficiently. As we continue to grow, we remain focused on providing value for our customers, keeping up with technological advancements, and driving positive changes in the industry.

Scalable, reliable, and future-ready, Otodata continues to lead the way in LPG tank monitoring innovation. From managing large inventories to incorporating telemetry into manufactured tanks, Otodata is shaping the future of the industry.

Discover the next generation of tank monitoring with Otodata. Contact your local representative at www.otodata.com.



1. History and Background:

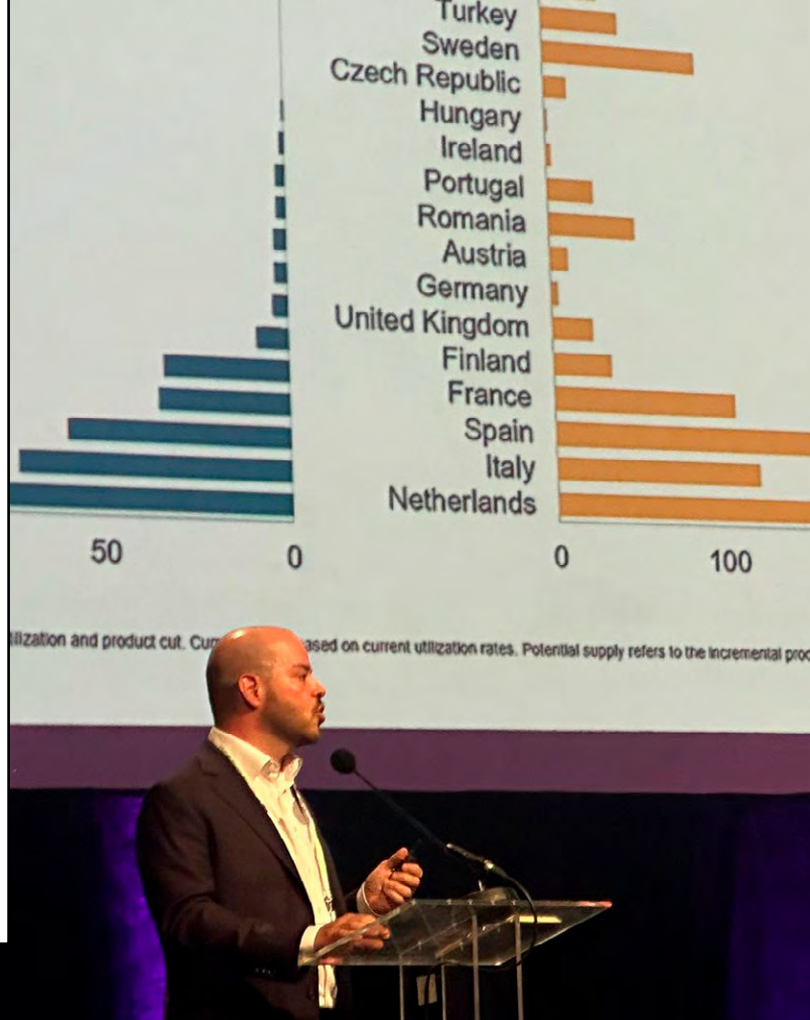
► Can you briefly tell us the history of the company and its founding?

S&P Global was founded in 1860 as the Standard Statistics Bureau, with the goal of providing financial information and analysis. Over the years, we have expanded our range of specialized products to become the leading company in reference to data and information in the industry.

► What have been the main challenges the company has faced over the years?

The company has faced various challenges over the years, but our ability to adapt and innovate has been key to our success. For example, during recent times of volatility, such as the global financial crisis and the COVID-19 pandemic, we leveraged our expertise to remain agile, improve our product offerings, and provide valuable information to our clients.

During the pandemic, the perspectives of our Economic and Country Risk and Life Sciences divisions were shared with Commodity Insights, providing broader coverage and strengthening our analyses on economic impacts, oil and gas production, and LPG demand. This allowed us to provide more frequent updates to our outlook publications, keeping our clients well-informed. Outlooks from our Economic & Country Risk and Life Science divisions were shared with Commodity Insights through the pandemic, providing more breadth and strengthening our views on economic impacts, oil and gas production, and LPG demand. Clients remained updated through that time as we were able to provide more frequent updates to our outlook publications as a result.



“

Our portfolio of analysis provides access to experts and data covering the entire hydrocarbon value chain, from extraction to the final consumer.

”

► **Were there any decisive moments or milestones that drove the company's growth?**

Yes. The acquisition of Platts in 2000 and the merger with IHS Markit in 2022 significantly boosted the growth of our Commodity Insights division, consolidating our position as leaders in energy and commodities information. Our portfolio of analysis provides access to experts and data covering the entire hydrocarbon value chain, from extraction to the final consumer.

2. Main Activities and Products:

► What are the main activities and products/services of the company today?

S&P Global specializes in credit ratings, market intelligence, and data analysis, helping our clients make informed decisions.

In Commodity Insights, we provide comprehensive market analysis, price information, and supply and demand forecasts to support our clients in the commodity markets, including the LPG industry. Our data and expertise cover various regions and the entire value chain.

► What is the company's competitive advantage over its competitors?

Our competitive advantage lies in our broad data coverage, proprietary methodologies, and deep industry experience, which allows us to offer accurate and applicable insights to our clients. We strive to be agile, comprehensive, and in-depth in everything we deliver to our clients.

► Could you talk about the evolution of the company's products/services over time?

Our products and services have constantly adapted to the evolving demands of industry. We continuously invest in research and development to enhance our solutions and anticipate market trends. The adoption of AI models is another example of our ability to optimize workflows and increase productivity while staying aligned with technological advancements.

Our data and analysis of the energy market cover the following sectors:

- Upstream oil and gas
- Midstream oil and LNG
- Refining and marketing
- Maritime transport flows (Commodities at Sea)
- Chemicals, renewables, and biofuels, including renewable LPG

Our weekly, monthly, quarterly, and annual publications include data on supply and demand, prices, forecasts, and editorial analyses. To ensure rigor and consistency,

we integrate our information and projections across all teams, providing clients with reliable insights into decision-making.

Our client base reflects our coverage of the value chain:

- Upstream producers
- Midstream operators
- Transport companies
- Commodity traders
- Petrochemicals
- LPG distributors
- Trade associations
- Private equity, government entities, and investors

We offer support in market entry, competitive strategies, commodity pricing, and supplier selection. Additionally, our consulting team assists with asset buying and selling, portfolio analysis, and guidance on strategic acquisitions.

3. Current Challenges and Future:

► What are the biggest challenges the company faces today?

One of the biggest challenges today is the increasing complexity and volatility of global markets. We aim to help our clients find solutions to these challenges and seize growth opportunities through our expertise and technology.

► What are the company's strategic goals for the next five years?

- Our strategic goals for the next five years include:
Expanding our global presence
- Enhancing our data analytics capabilities
- Strengthening our position as a trusted partner in the LPG industry

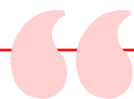
We believe that partnerships with industry leaders, such as AIGLP and its members, are essential to achieving these goals.

► How do you see the future of the industry in which the company operates?

The future of the LPG industry is promising across all end-uses, driven by factors such as:

- Population growth
- Urbanization
- Transition to cleaner energy sources

Additionally, the increased petrochemical demand for LPG in plastics production will continue to grow, and we are well-positioned to support our clients in these opportunities.



We are committed to leveraging our expertise and technology to help our clients navigate these challenges and identify opportunities for growth.



4. Innovation and Sustainability:

► What innovation initiatives are the company currently developing?

We are exploring emerging technologies such as AI, machine learning, and big data to improve the accuracy and depth of our analyses and optimize our clients' decision-making processes

► How is the company preparing for technological trends and market changes?

We are continuously improving how clients access S&P Global's data and insights. Our offerings go beyond text-based reports, allowing clients to integrate data directly into their workflows through APIs and interactive dashboards on our portals.



Our offerings go beyond text-based reports, allowing clients to integrate data directly into their workflows through APIs and interactive dashboards on our portals.



► Can you tell us about the company's sustainability and social responsibility initiatives?

We recognize the importance of sustainability and social responsibility and are committed to reducing our environmental footprint, promoting diversity, and supporting local communities. Initiatives include:

- **Environmental management:** Emission reduction and responsible practices
- **Diversity and inclusion:** Valuing diversity in the workforce
- **Community engagement:** Supporting local communities through volunteering and donations
- **Sustainable investment:** Integrating ESG factors in our analyses and ratings
- **Transparency:** Publishing reports detailing our progress and commitment to stakeholders

5. Final Message:

We are proud to be members of AIGLP and contribute to the development of the LPG industry. Our commitment to reliable information, innovation, and sustainability makes us a trusted strategic partner for our clients.

We look forward to continuing to support the growth of the sector. Feel free to contact us for strategic advice or to expand your knowledge of energy markets.



1. History and Trajectory:

► Can you briefly tell us about the company's history and foundation?

SEICOM was founded in 2018 after identifying specific market demand, following 20 years of experience in the occupational safety sector, working in various segments, including the chemical and petrochemical industries. The idea was to create a specialized company to address these needs in a targeted and personalized way. Since then, we have been based in Mogi das Cruzes, offering a wide range of services such as training, inspections, report production, and occupational hygiene monitoring.



► **What were the main challenges faced at the beginning of this journey?**

We faced several challenges, such as unfair competition from companies that did not follow specific regulations, difficulties in obtaining credit, and a lack of qualified labor. We overcame all of this through hard work, dedication, and innovation, always maintaining a focus on quality and compliance with regulatory standards.

► **Was there a significant milestone that helped the company grow?**

Partnering with other companies in the sector was a turning point. It helped us secure qualified labor and strengthen our reputation. This strategic collaboration was essential for our expansion.

2. Main Activities and Products:

► **What are the company's main activities and products/services today?**

Our service portfolio is quite diverse. We offer engineering services, such as risk analysis and adaptation projects, as well as occupational safety consulting, including training, audits, and report preparation. We also have a strong focus on occupational hygiene, monitoring environmental agents, and we are investing in technologies such as real-time data management via Power BI and process digitalization.

► **How does the company view the occupational safety and hygiene market?**

The market is constantly evolving and becoming increasingly aware of the importance of health and safety. Companies are more attentive to regulations and are increasingly seeking personalized and innovative solutions. Competition is intense, but it is a promising sector for those who invest in quality and technology.

“
The market
is constantly
evolving and
becoming
increasingly
aware of the
importance
of health and
safety.”



Our differential is personalization and innovation. We do not offer generic packages—each client receives tailored solutions.



► **What sets the company apart from its competitors?**

Our differential is personalization and innovation. We do not offer generic packages—each client receives tailored solutions. Additionally, we use cutting-edge technology, such as internal apps and real-time data analysis, to optimize processes and deliver faster and more accurate results.

► **Can you talk about how the company's products and services have evolved over time?**

Since the beginning, we have adopted a computerized and innovation-focused approach. Over the years, we have improved our processes, introducing new technologies such as Power BI for indicator management and developing customized solutions for our clients. The goal has always been to “do things differently,” turning challenges into opportunities for improvement.

3. Current Challenges and Future Plans:

► **What are the biggest challenges the company is currently facing?**

Currently, we face challenges that reflect both market evolution and the specific demands of the occupational safety and hygiene sector. We have three major challenges:

- **Growing competition:** The number of consultants in the market has increased significantly, making differentiation essential. Therefore, we must constantly innovate to stand out in a saturated market while maintaining our exclusivity and quality.
- **Qualified labor shortage:** The lack of skilled professionals remains an obstacle. We invest heavily in internal training to ensure that our teams meet the required standards, which requires time and resource allocation.
- **High maintenance costs:** Maintaining and calculating our technical equipment is essential to ensure accuracy and involves high costs. However, these are necessary investments to guarantee reliability and compliance with market standards.

► What strategies are being used to overcome these challenges?

We have several key strategies in place:

- **Market differentiation:** We continue to invest in technology, service customization, and innovation to stand out among competing consultancies.
- **Team training:** We have intensified our internal training programs and established partnerships with educational institutions to ensure a continuous flow of qualified professionals.
- **Operational cost management:** We seek strategic partnerships with equipment suppliers and calibration service providers, as well as investing in technologies that help reduce maintenance costs.



► What are the company's strategic objectives for the next five years?

For the next five years, our strategic objectives include:

- **Consolidating our brand in the market:** We aim to establish solid partnerships, expand our client portfolio, and be recognized as a benchmark in innovative occupational safety solutions.
- **Strengthening relationships with current clients:** We will offer continuous support and more personalized services, ensuring the evolution of our work and agile response to demands.
- **Transforming occupational safety for the 4.0 era:** We plan to integrate technologies such as IoT, big data, and predictive analytics, making safety management smarter and more efficient.
- **Continuous innovation and operational excellence:** We will invest in research and development, always seeking new solutions that exceed market expectations and optimize our internal processes.

► How does the company see the future of the occupational safety sector?

The future of the sector is extremely promising. Occupational health and safety are increasingly valued by companies, not just due to legal requirements but as part of their ESG (Environmental, Social, and Governance) policies. Additionally, technological advancements are driving the era of Safety 4.0, with tools such as IoT and artificial intelligence enabling real-time monitoring and predictive risk analysis.

Another important factor is the increase in regulations and stricter inspections, which will continue to drive demand for specialized services. With the cultural shift in companies, occupational safety is becoming a strategic part of organizations, creating great opportunities for consultancies like SEICOM.

4. Innovation and Sustainability:

► What innovation initiatives is the company currently developing?

We are carrying out several innovation initiatives that are already transforming the way we manage occupational safety:

- **Process digitalization:** We are digitizing documents and reports, using specific platforms, and developing our own applications to make processes more agile and accessible.
- **Real-time data management:** We use tools like Power BI to consolidate information and provide strategic insights to our clients.
- **Risk anticipation and management:** We have implemented IoT technologies to monitor risks in real-time and use predictive analysis to anticipate potential issues.
- **Customized solutions:** We develop tailored applications for clients, creating integrated systems to facilitate communication and decision-making.

► How is the company preparing for technological trends and market changes?

Since its foundation, SEICOM has had a strong technological foundation. We are always ahead, adopting technological solutions such as IoT, big data, and mobile applications, which allow us not only to keep up with changes but also to lead innovations in the occupational safety sector. Additionally, we constantly invest in training our team to ensure the best technological solutions for our clients.

► Can you tell us about the company's sustainability and social responsibility initiatives?

SEICOM takes a proactive approach to sustainability, implementing practices that reduce environmental impact, such as replacing physical documents with digital ones and collecting data via mobile devices. Additionally, we promote social responsibility through continuous training programs and encourage good business practices. These actions not only help preserve the environment but also contribute to a more responsible and sustainable society.

5. Final Message:

SEICOM is proud of its journey and is fully focused on continuing to innovate and offer technological and sustainable solutions for occupational safety. Our commitment is always to exceed our clients' expectations, turn challenges into opportunities, and be a reference in the sector. We are ready to lead the transformation, grow with our clients, and build a safer and more efficient future for everyone.



1. History and Trajectory:

► Could you briefly tell us about the company's history and its founding?

Founded in July 1955, Tanques de Acero Trinity, S.A. de C.V. (TATSA) was the first company in the group specializing in manufacturing pressure tanks for liquefied gas storage. Since then, the company has been a leader in the Mexican market. TATSA is a brand that has evolved significantly over the years, launching new products and consolidating its 70 years of experience in the market. Its goal is to efficiently meet customer demands.

Currently, TATSA is a brand under TRIARC, which is in constant evolution, innovation, and growth. The group produces tanks for storing LPG, ammonia, chlorine, CO₂, air, propylene, and isobutane, as well as spherical containers and API tanks. It also offers solutions for the mining, road, hydroelectric, and cement industries by manufacturing culverts in different sizes.

TATSA products are present in Mexico, Latin America, and other countries.

► **What have been the biggest challenges the company has faced over the years?**

One of the biggest challenges is global competition, as today it is possible to purchase products from anywhere in the world. Therefore, we recommend that customers carefully evaluate the manufacturing process, material quality, and accessories used, as well as consider compliance with each country's regulations and the necessary infrastructure to ensure safety and customer satisfaction.

► **Has there been a decisive moment or important milestones that have driven the company's growth?**

Becoming part of the new corporate brand TRIARC was a transformative experience that allowed us to implement new strategic objectives and strengthen our market presence.

“
One of the biggest challenges is global competition, as today it is possible to purchase products from anywhere in the world.”

2. Main Activities and Products:

► **What are the company's main activities and products/services today?**

TATSA offers a wide range of products that comply with each country's regulations and meet customers' specific needs. These include:

- Portable cylinders from 9.5 to 45 kg
- Horizontal/vertical tanks from 2,200 to 4,913 liters
- Stationary tanks for domestic use from 120 to 5,000 liters
- LPG distribution trucks from 1,500 to 27,000 liters
- Semi-trailers for LPG transport from 24,000 to 63,000 liters
- Storage tanks from 12,800 to 454,200 liters
- Spherical containers from 5,000 to 68,000 barrels
- API tanks from 5,000 to 250,000 barrels

Additionally, we manufacture tanks for storing ammonia, CO₂, propylene, isobutane, chlorine, air, refrigerant gases, and other pressurized liquids.



► How would you describe the market in which the company operates?

The LPG market is essential for the world as it supplies homes, businesses, and industries. We take pride in being part of the transportation, storage, and distribution chain of this vital resource. In 2025, we will celebrate 70 years in this sector, and we hope to continue operating for many more years, always grateful for our customers' trust.

► What is the company's competitive advantage over its competitors?

Our experience has allowed us to identify specific customer needs. Some of TATSA's competitive advantages include:

- A wide variety of capacities for bobtails, stationary tanks, and semi-trailers
- Advanced manufacturing processes that minimize premature failures
- Multimodal tanks that meet market demands
- Advanced anti-corrosion protection for different types of tanks
- Innovative safety systems, such as passive leak detection, internal emergency valves, and anti-lock braking systems (ABS)
- Manufacturing of spherical containers for hydrocarbon projects
- Compliance with NOM, ASME, DOT-MC33, and NFPA58 standards
- Products manufactured under a quality management system certified by ISO 9001:2015
- Infrastructure to serve customers globally

“

In 2025, we will celebrate 70 years in this sector, and we hope to continue operating for many more years, always grateful for our customers' trust.

”

► Could you tell us about the evolution of the company's products and services over time?

TATSA has always stood out for the quality and safety of its storage tanks. Since its founding in 1955, the company has expanded its portfolio to include bobtails, semi-trailers, and plant tanks. In the 1970s, it began manufacturing tanks for chlorine and air.

In the 1990s, it was innovative with new models of portable cylinders. In 2005, it started producing spherical **containers, and in 2010, it launched its line of cryogenic tanks.**

3. Current Challenges and future:

► What are the biggest challenges the company currently faces?

The main challenges include increasing operational costs, logistical costs for product delivery, and unfair competition from companies that do not follow regulations.

► What are the company's strategic objectives for the next five years?

- Expand the company's presence in Latin America, Africa, Asia, and the Middle East
- Develop new products for emerging sectors
- Increase product value through innovation

► How do you see the future of the industry in which the company operates?

The energy transition faces many barriers in Latin America. The high cost of LPG is one of the main challenges, but we believe that through strategic alliances, the sector can remain competitive and sustainable.



TATSA®
CALIDAD INDUSTRIAL DESDE 1955



4. Innovation and Sustainability:

► What innovative initiatives is the company currently developing?

- Production of new technologies for API tank supply
- Innovation in finishing processes, such as high-resistance painting
- New products for the transportation sector

► How is the company preparing for technological trends and market changes?

We closely follow new technologies and recognize that consumer needs are constantly evolving. We use digital platforms to interact with our customers and participate in international events to establish strategic connections.

Digitalization has been a key factor in strengthening our global presence and ensuring efficient communication with customers and partners. We also prioritize data security and transparency regarding our privacy policies.

► Could you tell us about the company's sustainability and social responsibility initiatives?

We are proud that TRIARC, the group to which TATSA belongs, has received the Socially Responsible Company seal from CEMEFI for the third consecutive year. This recognition is awarded to companies that demonstrate a strong commitment to ethical values, environmental responsibility, and a positive impact on the community.



“
We closely follow new technologies and recognize that consumer needs are constantly evolving.
”



TWIN FEATHERS



1. History and Trajectory:

► Could you briefly tell us about the company's history and its foundation?

Our company was founded in 1998 with the goal of providing local distribution companies with expertise in supply and marketing. One of our purposes was to act as consultants, educating clients on effective hedging strategies and optimizing supply portfolios. From the beginning, over 25 years ago, Twin Feathers has expanded its operations, establishing partnerships in Canada, the United States, Mexico, the Caribbean, and Central America. More recently, we have begun our expansion into South America.

► **What have been the main challenges faced over the years?**

In the past decade, the local propane distribution industry in North America has witnessed the United States consolidating its position as a global leader in propane/LPG exports. This challenging scenario motivated us to deepen our understanding of the international factors influencing U.S. domestic prices. At the same time, we sought to assist our international clients in understanding the domestic factors that impact their supply and pricing strategies.

► **Were there any decisive moments or major milestones that drove the company's growth?**

Three key milestones have driven our growth over the past decade. The first occurred about 7-8 years ago when our company made the conscious decision to seek clients outside of North America. The second milestone happened in December 2021, when the current president, J.D. Buss, acquired the company and expanded its vision. Since then, Twin Feathers has begun assisting clients in managing the impact of climate regulations on their businesses, representing a significant shift in our approach.



Twin Feathers is a consulting firm dedicated to working on behalf of its clients.



2. Main Activities and Products:

► **What are the company's main activities and products/services today?**

Twin Feathers is a consulting firm dedicated to working on behalf of its clients. We provide support in various areas, including supply strategies, implementation, price risk hedging, market reporting, analysis of climate regulation impacts, educational sessions, and more.

“

We operate in the global LPG markets, which can be described as volatile, complex, and highly interconnected.

”

► **How would you describe the market in which the company operates?**

We operate in the global LPG markets, which can be described as volatile, complex, and highly interconnected.

► **What is the company's competitive advantage over its competitors?**

On the international stage, we stand out due to our extensive experience in North America's domestic markets, our strong relationships with various supply and trading companies, and our ability to offer creative solutions. These are some of the key assets we provide to our clients.



3. Current Challenges and Future Outlook:

► What are the company's strategic goals for the next five years?

Over the next five years, we expect to attract more clients in South American markets and expand into the Eastern Hemisphere, possibly in India or Africa. Additionally, our goal is to help our clients better understand the impact of climate regulations on their businesses and find ways to thrive within these guidelines.

► How do you see the future of the industry in which the company operates?

I strongly believe there is great growth potential in the global LPG markets. Millions, if not billions, could significantly benefit from using LPG/propane instead of other energy sources. This transition would also have a positive impact on the global climate.



4. Final Message:

Twenty or thirty years ago, it was easy to characterize the LPG/propane industry as “quiet.” Today, it is seen as a globally interconnected industry with continuously growing supply and demand.

Twin Feathers feels extremely privileged to have been part of this sector when it was still a niche market and to have witnessed its evolution into something much larger. Our goal in working with each client is to be recognized as a trusted advisor. To achieve this, we dedicate ourselves to demonstrating trust through transparent actions, honest communication, and deep market knowledge. We look forward to connecting with AIGLP members throughout 2025 and building strong, long-lasting relationships.



Our goal in working with each client is to be recognized as a trusted advisor.





1. History and Background:

► Can you tell us a bit about the company's history and how it was founded?

EGSA do Brasil was established in 1996 on the outskirts of São Paulo, in a warehouse near Santo Amaro, primarily for the resale of parts.

We imported heavily from Mexico and the United States and resold them. By the end of 1999 and early 2000, the company was on the verge of being shut down in Brazil. That was the most critical moment in EGSA's history.

At that point, the Vicentim family purchased 45% of the company and relocated it from Santo Amaro to Paulínia. At that time, EGSA was still just a commercial company. With the relocation, we began offering services as well: technical assistance, gas installations, and small-scale bulk system installations, in addition to commercial operations and parts resales.

This all happened between April and September 2000. In April, we bought 45% of the company, and in September, we moved it to Paulínia. Between 2002 and 2005, we, as a family, acquired 100% ownership of EGSA in Brazil and began transforming it from a reseller into a manufacturing company. In 2005, we built our first 100% EGSA-manufactured tank truck, and in 2007, our first trailer for transporting LPG and Ammonia. That's how EGSA began its transformation into an industrial company.

In 2000, we had eight employees. By 2009, we had around 100. In 2012, EGSA began manufacturing 100% of its equipment on Brazilian soil, including pressure vessels and systems for LPG, Ammonia, Butadiene, Propylene, and other gases. We also started manufacturing stainless steel tanks for transporting chemical products.

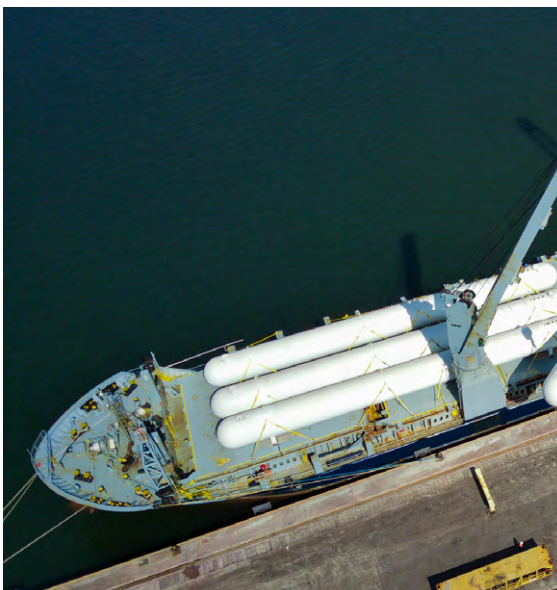
► What have been the biggest challenges the company has faced over the years?

I believe 2014 was the most critical time for the company. During 2014 and 2015, the Brazilian market shrank by about 90%. That's when EGSA began exporting, initially to South America. Today, we export 30% of our production to over 30 countries, from parts of Africa to the Caribbean, with a strong presence in South America.

► Were there any turning points or key milestones that drove the company's growth?

EGSA is deeply committed to reinvesting in itself. According to our shareholder agreement, 90% of profits are reinvested into the business.

We believe we are one of the few, if not the only, companies in this sector with such a reinvestment rate. This has enabled our sustainable growth.



2. Core Activities and Products:

► What are the company's main activities and products/services today?

The group operates based on three pillars: industry, commerce, and services.

In the industrial segment, we have EGSA do Brasil with 100,000 m² of facilities and 534 employees. In commerce, we have Fluxos Distribuidora, focused on distributing and reselling parts and accessories for LPG, Cryogenics, Ammonia, Road Implements, and Beverages. In services, Millenium provides specialized technical assistance.

► **How would you describe the market in which the company operates?**

The group operates in four main market niches: pressure vessels, cryogenics, high pressure, and special projects (barges and train wagons). Since 2019, we've been the only company in South America manufacturing super-insulated road equipment. We also distribute valves, compressors, and pumps. In Brazil, we hold around 60–65% market share in cryogenic and LPG parts, and about 90% in road equipment, with a strong presence in South America.



“ **The group operates in four main market niches: pressure vessels, cryogenics, high pressure, and special projects (barges and train wagons).** ”



► **What sets the company apart from competitors?**

Innovation is in our DNA. We are a company highly focused on ESG practices, investing heavily in clean energy and developing new decarbonization equipment. EGSA offers a complete solution—not only in manufacturing equipment but also in distribution of parts, services, and technical support.

► **Can you talk about how the company's products/services have evolved over time?**

Since the 1990s, the Vicentim family has been a pioneer in LPG distribution using BOBTAIL trucks.

Our foundation was in pressure vessels, with the first fully Brazilian tank truck made by EGSA in 2005 and our first trailer for LPG and Ammonia in 2007.

In 2009, we introduced our first semi-trailer for CO₂ transport. In 2011, we added equipment for chemicals and petrochemicals made from stainless steel.

In 2015, we expanded with the creation of Fluxos and Millenium. In 2019, we began manufacturing cryogenic equipment, in 2021 LNG, and in 2022, we became one of the first companies in the world—and the first in the Americas—to produce an electric tank truck for LPG distribution, including an electric gas discharge system, making the product completely CO₂ emission-free.



3. Current Challenges and Future Outlook:

► **What are the biggest challenges the company is currently facing?**

Expanding into international markets requires overcoming regulatory and logistical hurdles. We're investing in strategic partnerships and addressing potential weaknesses in this area.

The gas and energy sector is evolving toward more sustainable solutions.

Investing in advanced decarbonization technologies presents both risk and opportunity.

The global economy affects demand for heavy equipment, impacting our main pillar: industry. With over 534 employees, maintaining a strong organizational culture and retaining talent in a highly technical sector remains a constant challenge.

Manufacturing demands ever-higher levels of precision, safety, and automation.

“ **Maintaining a strong organizational culture and retaining talent in a highly technical sector remains a constant challenge.** ”

► What are the company's strategic goals for the next five years?

EGSA aims to continuously improve customer experience by offering more technological and efficient solutions.

We are rapidly expanding into new energy sources—such as hydrogen, biomethane, and LNG—and positioning ourselves as a Latin American leader in this field.

One major goal is to strengthen our presence in the cryogenics sector, aiming to become a reference as we are in LPG, along with further international expansion and diversification.

► How do you see the future of the sector in which the company operates?

EGSA continues investing in new projects and constantly reassessing its solutions to stay in line with industry trends.

We are developing several new pieces of equipment. As a company, we are highly committed to innovation and to sharing knowledge with our clients.

Every year, we host GAS WEEK, a technical seminar with international experts that gathers success stories and insights from the LPG sector. The event includes national and international clients and has received visitors from nine countries in recent editions.

Our purpose is to offer solutions and innovation to our clients. That's why we remain focused on modernizing our projects, increasing automation in products and internal processes, and continuously investing in infrastructure and software to ensure safer, more modern, and more cost-effective equipment.



EGSA continues investing in new projects and constantly reassessing its solutions to stay in line with industry trends.



206 4. Innovation and Sustainability:

► What innovation initiatives is the company currently developing?

Our business—as a company and as a group—is focused on Solution and Innovation.

We are actively working on implementing telemetry systems for measurement and sensors, automating industrial and manufacturing processes, restructuring layouts, and investing in software to design customizable equipment.

We always aim for participatory client engagement and support for their operations.

► How is the company preparing for technological trends and market changes?

Most of our clients have been with us since the beginning, back in 1996.

Our commitment is to stay ahead of market needs. That's why we're already developing telemetry-equipped equipment and emission control systems.

We're working on various technological projects in our labs that will be launched in the coming months. These innovations are designed to surprise our clients and raise the bar for efficiency and safety.

► Can you share the company's sustainability and social responsibility initiatives?

Our manufacturing park operates under the highest safety standards, prioritizing the protection of our employees, society, and the environment.

We incorporate sustainable practices in our production processes.

We operate in the LNG segment, especially in road transport, aiming to contribute to the country's decarbonization.

We're also heavily involved in biogas and hydrogen transport and storage equipment, which are fully eco-friendly.

A key milestone of this commitment was the development, in 2022, of the first BOBTAIL in the Americas powered by a 100% electric truck—possibly the first in the world at that time.

5. Final Message:

"Make friends while doing business."

We believe long-term success is built on solid partnerships, continuous innovation, and a commitment to excellence.

What we value most at the company is the people. It has always been—and always will be—about people: clients, employees, or suppliers. We aim to understand our clients' pain points and needs empathetically and offer tailored solutions through innovation and specialized engineering. Our journey is guided by the development of solutions that drive the industry forward and create value for our clients and partners.





1. History and Background:

► Can you tell us a bit about the company's history and how it was founded?

The company was founded 40 years ago by Jorge Simonutti, a former operator at a similar metalworking company in the same town in the interior of Argentina (Esperanza, Santa Fe). It was established following a voluntary severance program at that company.

Initially, the company's activities focused primarily on repairing pressure vessels, as well as assembling and maintaining LPG distribution plants.

Over time, the company consolidated itself as a manufacturer of LPG cylinders, obtaining the necessary certifications and gradually expanding its market share.

► **What were the biggest challenges the company has faced over the years?**

Overcoming Argentina's macroeconomic volatility—marked by currency instability, lack of external financing for operations and growth, and constant fluctuations in market demand, which the company sought to address with its products and services.

“
One of the biggest challenges was overcoming Argentina's macroeconomic volatility.”

► **Were there any turning points or key milestones that boosted the company's growth?**

1. Certification as a pressure vessel manufacturer for the LPG industry and official registration with government regulatory bodies (late 1980s).
2. Regularization and growth in demand for bulk LPG storage tanks (0.5 to 10 m³ capacity) in Argentina, securing significant national market share (late 1990s).
3. Entry into the oil & gas (O&G) market, supplying surface equipment for oil and gas production (mid-2000s).
4. Expansion into the South African and Australian markets through a joint venture with a South African company, providing mobile and stationary equipment for LPG, atmospheric, and industrial gases.



2. Core Activities and Products:

► What are the company's main activities and products/services today?

The company focuses on the design and manufacturing of:

1. Mobile and stationary systems (plants, storage, distribution) for LPG, atmospheric gases (CO_2 , N_2 , O_2), and industrial gases (NH_3 , H_2 , etc.)
2. Cryogenic storage systems
3. Pressure equipment for the O&G industry
4. Pressure vessels for industrial processes
5. Maintenance services for the above products

► How would you describe the market in which the company operates?

As a company closely tied to the energy value chain, the market is highly influenced by fiscal, tax, and regulatory policies, as well as global energy supply and sustainability strategies. It's a very volatile market, with significant demand fluctuations.

► What is the company's competitive advantage over its competitors?

We believe our competitive edge lies in product quality and reliability in delivery, considering quality throughout the entire supply chain (design, manufacturing, distribution, and service).

Another significant advantage is our production capacity in terms of the size and weight of the equipment we can manufacture.



► Can you tell us about how your products/ services have evolved over time?

Our products have continuously evolved across the value chain, from design to manufacturing and quality control.

The company holds ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, and ISO 45001:2018 certifications. Technically, we are ASME-certified under U1, U2, R, and T stamps and can manufacture pressure vessels according to EN (EuroNorms) and BS (British Steel Code).

We also entered the large-scale wind tower sector, which has faced challenges since 2024 due to local energy market conditions.

We export to many Latin American countries (Chile, Paraguay, Uruguay, Bolivia, Brazil, Peru, Ecuador, Venezuela, Costa Rica, and Cuba), as well as to Australia and South Africa.

Our production capacity has significantly grown, with equipment ranging from small units to 145 tons and 48 meters in length.

Innovation has always been a strategic differentiator, ensuring our products align with best practices in materials, manufacturing, quality control, and operational efficiency.

“
Innovation has always been a strategic differentiator, ensuring our products align with best practices.”



3. Current Challenges and Future Outlook:

► What are the company's biggest current challenges?

Managing demand growth while maintaining operational capacity to meet it, both in production and financial terms.

The O&G market is expanding, and the company must plan how to keep pace. Additionally, increased LPG output as a byproduct of O&G production demands innovative approaches for competitive and agile market response.



► What are the company's strategic goals for the next five years?

To consolidate the capacity expansion plan initiated two years ago, aiming for substantial and balanced growth in business volume and operational efficiency.

We aim to strengthen our presence in the design and manufacturing of large-scale equipment, building a long-term competitive advantage.

Currently, we have 25,000 m² of production space, a lifting capacity of 1,800 tons (with a max operation of 200 tons), and 10 meters in height.

In addition to expanding capacity, the strategy includes developing new competencies in process engineering, organizational planning, and talent management, to stay agile in a volatile business environment.

“ **We aim to strengthen our presence in the design and manufacturing of large-scale equipment.** ”

► How do you see the future of the sector in which the company operates?

The sector's future is promising but continuously impacted by evolving sustainability and global energy security regulations.





4. Innovation and Sustainability:

► What innovation initiatives is the company currently developing?

We are developing products for the energy sector based on thermal storage technologies, aiming to offer solutions for storing renewable energy surpluses (e.g., solar variability or wind fluctuations), which often don't align with demand cycles.

We are also working on applications of this stored thermal energy in areas such as HVAC (heating/cooling), power generation, refrigeration, and water desalination (for human consumption, irrigation, or ultra-pure water for hydrogen electrolysis).

► How is the company preparing for technological trends and market changes?

By investing in new competencies, structuring a dynamic and focused R&D division, and adapting facilities and equipment to seize broader opportunities.

► Can you tell us about the company's sustainability and social responsibility efforts?

We have implemented a formal Corporate Social Responsibility (CSR) policy and actively participate in projects focused on environmental sustainability, vocational training, education, health, and community safety.

We also collaborate with local authorities and educational institutions and run internal awareness programs, holding both local and regional certifications in resource management and environmental protection.

