



TECNOLOGÍA ENERGÉTICA

La Pyme mendocina Energe comenzó a fabricar climatizadores solares y ya vendió 100 unidades. Los produce en su planta de Maipú y uno de sus clientes es Arcor, en Rosario. Ya piensan en exportarlos.

PÁG. 3





SEGURIDAD PARA TU EMPRESA

Ofrecemos soluciones para **proteger la información e infraestructura** de tu negocio, y que nadie más que vos pueda acceder a los datos vitales de tu empresa.

- Consultoría en ciberseguridad
- Protección de usuarios
- Seguridad en la nube
- Seguridad perimetral

CONOCÉ MÁS EN
FIBERCORPTELECOM.COM.AR

FiberCorp

TELECOM

ENERGE ya vendió 100 unidades de su CLIMATIZADOR SOLAR y piensa en las exportaciones

Por Carlos Lagos

Los fabrica en la planta que tiene en Maipú y reducen hasta un 40% el consumo. Entre sus clientes está Arcor. Hay planes para exportar.



La Pyme mendocina Energe, dedicada al desarrollo, producción y comercialización de sistemas de energía solar (fotovoltaica y térmica), comenzó a fabricar climatizadores solares en su planta de Maipú y ya vendió 100 unidades. Entre sus clientes está la fábrica Arcor, en Rosario, y planean exportarlos.

Se trata de un producto diseñado para ventilar de forma eficiente una vivienda o local y al mismo tiempo complementar la calefacción en invierno. Por día, el sistema renueva el aire del hogar al menos tres veces; y reduce además el consumo energético de calefacción hasta 40%, según el tipo de vivienda y su aislación.

Alexis Atem, unos de los propietarios de la empresa, explicó a Punto a Punto que hasta el momento han vendido unos 100 equipos y entre sus clientes está Arcor, en Rosario. Además, anticipó que tienen planes para comer-

cializar estas unidades en el exterior.

Cómo funciona

El climatizador es una ventana que consta de un sistema compuesto por un captador (o varios) colocado en un muro exterior de cualquier vivienda siempre orientado al norte, o bien en el techo de la vivienda. Esta orientación no es caprichosa, sino que tiene que ver con un mayor aprovechamiento de la luz y exposición solar. Además del captador, cuenta con un difusor de aire colocado en el interior de la vivienda, y ambos componentes están interconectados a través de conductos. El sistema toma aire limpio del exterior (por medio del captador), lo traslada por un filtro y lo somete a un proceso de elevación de temperatura dentro del panel térmico diseñado exclusivamente para calentamiento de aire. Una vez culminado este proceso, lo devuelve al ambien-

te –en este caso, interior– con una temperatura que oscila los 40°C.

El mencionado equipo requiere muy poca intervención de parte del usuario ya que al encenderlo, su funcionamiento es automático e inteligente, por esto es también una alternativa para la renovación de aire en casas de fin de semana o a las que no se habita con frecuencia. Y únicamente funciona cuando el aire está suficientemente caliente.

En el caso de locales de uso diurno (locales comerciales, oficinas, restaurantes) es una excelente opción de calefacción y ventilación ya que las horas de uso coinciden casi plenamente con las de radiación solar disponible, haciendo su uso muy efectivo.

Desde la empresa explicaron que el ahorro energético que significa la instalación y la decisión de pasarse a la calefacción solar –ya sea en un consumo doméstico, industrial o institucional– tiene que ver con que este sistema complementa la climatización del ambiente con energía limpia y renovable (en este caso, la solar). Además, al no necesitar la apertura de ventanas y puertas para renovar el aire, se evita la pérdida de tem-

peratura ambiente durante el proceso.

Al mantener la vivienda con presión positiva de aire, se eliminan las filtraciones de aire frío durante el funcionamiento del equipo. No obstante, la ventilación es plena y efectiva; lo que disminuye el riesgo de intoxicación por aire viciado (monóxido de carbono) en aquellos ambientes que cuentan con calefactores sin tiro balanceado, además contribuye a la eliminación de olores y formación de moho.

En verano, en tanto, este mismo sistema de ventilación y calefacción cumple la función de ventilar y refrescar el ambiente. Esto último, porque el aire que ingresa y es “filtrado” reduce su temperatura al pasar por el sistema. Y permite que el proceso se efectúe de forma automática, aún cuando no haya nadie.

La vida útil de estos equipos ronda los 30 años y el único mantenimiento que precisa es un cambio anual del filtro del aire. Además, tiempo que se precisa para la instalación es comparable con el de un calefactor de gas, es decir menos de un día. El proceso puede extenderse un poco más si la instalación se realiza en el techo de una vivienda o local.



Oportunidad: PUNTO A PUNTO editará el 22 de julio el ESPECIAL SALUD, ESTÉTICA Y BIENESTAR 2020

Será en un Dossier en formato papel. Los contactos para publicar son +54 9 261 6056137; nnardella@pap.com.ar; lpuy@pap.com.ar; vmussuto@pap.com.ar.

El próximo 22 de julio **Punto a Punto** publicará su tradicional **Especial Salud, Estética y Bienestar 2020**, un Dossier en formato papel que se distribuirá a nuestra base de datos, se exhibirá *on line* y se difundirá en nuestras redes sociales.

El Dossier será un completo informe que permita conocer la realidad de las empresas, instituciones, prestadores, profesionales y proveedores de Mendoza, quién es quién en el mercado local, cuáles son sus directivos y ejecutivos, qué servicios/productos/prestaciones ofrecen, público al que se dirigen, qué inversiones, acciones y objetivos tienen previstas para el año, etc.

El formato de participación es a través de Contenidos de Una Página o Media Página (Ficha de Información de la empresa/institución/prestador/profesional/proveedor y/o Entrevista al referente de la empresa/institución/prestador/profesional/proveedor y/o Publinota de la empresa/institución/prestador/profesional/proveedor), y Avisos Publicitarios de Una Página o Media Página, pudiendo reunir/combinar todos estos formatos en la contratación.



Esto permite desarrollar las características principales y las ventajas competitivas de la organización.

Contratación de espacios y recepción de avisos: hasta el martes 14 de julio de 2020.

Contactos: +54 9 261 6056137;
nnardella@pap.com.ar;
lpuy@pap.com.ar;
vmussuto@pap.com.ar.

Qué es *Punto a Punto*

Desde hace 14 años **Punto a Punto Mendoza** está posicionado como el medio de los negocios más importante de la provincia.

Mediante un formato ágil y de lectura rápida, mostramos todo lo que sucede en los diversos sectores económicos de Mendoza, con información relevante sobre la vida de las empresas, organismos, entidades y marcas desde todos los ángulos.

El perfil de nuestros lectores es de Propietarios, Directores, Gerentes y Ejecutivos de Empresas, Comercios, Organizaciones y Funcionarios Provinciales y Municipales que consumen marcas/productos/servicios, están bancarizados, no tienen demasiado tiempo para lectura, quieren estar actualizados sobre lo que sucede en el mundo de los negocios y les gusta el "buen vivir". Valoran lo visual, demandan capacitación, buscan la excelencia y tienen un alto grado de consumo general.

Nuestra intención es desarrollar con ustedes un Plan Estratégico de Comunicación Integral que incluye Contenidos y Publicidad.



PREVENÍ UN INCENDIO QUEDATE TRANQUILO

La pelota extintora SWF es la opción más segura para tu negocio, ya que se activa automáticamente entre los 3 y 10 segundos luego de entrar en contacto con el fuego directo.



Contacto

mendoza@sfwargentina.com
[@sfwargentina](https://www.instagram.com/sfwargentina)
[sfwargentina](https://www.facebook.com/sfwargentina)
+54 261 6730 900

SOLISEM PUSO EN MARCHA LA PLANTA DE GENERACIÓN FOTOVOLTAICA MÁS GRANDE DE GODOY CRUZ

Soliseem Sociedad Anónima puso en marcha esta semana la planta de generación fotovoltaica más grande de Godoy Cruz. La instalación, propiedad de Autotransportes Andesmar, se ubica en su predio industrial de Carril Rodríguez Peña.

Cuenta con una potencia de 60kW, y se trata de una instalación de "generación distribuida", modalidad mediante la cual el usuario realiza la instalación de la planta de generación en su propiedad para abastecer sus consumos y además entrega los excedentes de generación a la red pública en los momentos en que la generación es mayor que el autoconsumo.

Los trabajos requirieron la participación de ingenieros especialistas en energías renovables. Gabriel Fernández Ajó, presidente de SOLISEM S.A., comentó lo siguiente: "Nuestro equipo de profesionales cuenta con gran experiencia en instalaciones de energía renovable adquirida mediante el trabajo de más de 10 años en centrales hidráulicas, solares y eólicas en distintos países de Latinoa-



mérica. Esta planta, que acabamos de poner en marcha, representa el futuro de la tecnología de generación de energía, que se encamina cada vez más hacia las instalaciones de generación distribuida. Esta modalidad de generación garantiza bajos costos por más de 25 años a la vez que descongestiona líneas eléctricas y es 100% amigable con el medioambiente. Seguiremos apostando al desarrollo de este segmento de la industria porque implica generar un horizonte de trabajo para nuestros futuros ingenieros, además de energía limpia".

GUSTAVO ZABALA REPRESENTARÁ A KLEAN CONTEN EN CUYO Y CHILE

El empresario turístico Gustavo Zabala, director para Argentina, Chile y Uruguay de Bee Experience Designers, se asoció a Magda Schapochnikoff para representar en Cuyo y Chile a Klean Conten, empresa de sanitización e higiene que comercializa máquinas de luz UV utilizadas para biodesinfección.

La empresa, que comenzó a ofrecer estos aparatos recientemente, ya se encuentra en proceso de enviar las 10 primeras máquinas desde Mendoza al mercado chileno para ser utilizadas en una red de clínicas.

Los aparatos de Klean Conten ahora estarán disponibles en Mendoza, tanto para prestación de servicios (alquiler) o venta. Los equipos de UV-Cleaning cuentan con tecnología ultravioleta, que destruye el ADN y ARN de virus y bacterias (incluido COVID-19) y evitan la



propagación de enfermedades. Además, son aptos para múltiples fines y entornos, como hospitales, clínicas, sanatorios, centros de vacunación, consultorios, centros de estética, gimnasios, hoteles, restaurantes, oficinas de correo, bancos (cajeros automáticos), colegios, transporte escolar, casas particulares, ascensores, oficinas, transportes de corta y larga distancia, y ambulancias, entre otros.

verallia

ENVASES DE VIDRIO

ecova attitude

verallia

Carril Nacional 6070 (CP 5525)
Rodeo de la Cruz, Mendoza, Argentina.
Tel/Fax: 54 (0261) 4130200
www.ar.verallia.com

P&P

SUSCRIPCIONES

156056137

En tiempos de virus, la higiene digital es tan necesaria como la personal

Por Jorge Litvin / Especialista en cibercrimen y autor del libro "Hackeados"

El autor, experto en delitos cibernéticos, advierte sobre los riesgos para individuos y empresas de los ataques en entornos virtuales.

A principios de año veíamos como el COVID-19 hacía estragos en países lejanos. Nosotros no nos sentíamos amenazados, hasta nos tranquilizaron diciendo que no llegaría hasta estos lados. Seis meses después ya llevamos más de tres en cuarentena y aislados.

El virus llegó a la Argentina y sus consecuencias no se concentran en la salud ni pueden ser solucionadas exclusivamente con la medicina. Especialistas de distintas ramas advirtieron en aquel entonces lo mucho que sufriría la economía, lo propio hicieron quienes se dedican a la psicología, y en lo que a esta nota se refiere, técnicos y abogados advertimos que se incrementaría la actividad delictiva.

Se preguntará: "¿Cómo, si en las calles no hay nadie?". La respuesta es que la nueva generación de criminales ya no ataca a sus víctimas en la calle, lo hace en entornos virtuales. El más común de los delitos es el fraude. Campañas de phishing (correos o mensajes engañosos) en los que los criminales se presentan como Netflix, Apple, Mercado Libre o una entidad bancaria, entre muchos otros. Poniendo como excusa un premio o verificar información importante, se le requieren sus datos personales.

Los menores de edad están entre los favoritos como "targets". Siendo nativos digitales, utilizan y comprenden mejor a la tecnología que sus padres, pero la contracara es que son más inocentes, ingenuos y vulnerables. No piensan en las consecuencias de las aplicaciones que eligen descargarse, no miden el peligro de enviar una grabación o una imagen y no tienen en cuenta que no todo el mundo es quien dice ser en las redes sociales. Lamentablemente

el grooming es uno de los delitos que más sucede, según las cifras oficiales.

Las personas que transitan la tercera edad también son las más elegidas por los criminales. La mayoría eran reacios a hacer las cosas que acostumbraban físicamente en entornos virtuales. Obligados por el aislamiento y los avances –pero sin el conocimiento y el aprendizaje– tienden a actuar como si todo sucediera igual que en la calle. Correos electrónicos, llamados y mensajes vinculados a beneficios de ANSES son la maniobra preferida para hacerlos caer en algún fraude. Los locales comerciales ahora operan necesariamente a través de tiendas virtuales y se ha registrado una enorme cantidad de denuncias de vendedores que fueron engañados por compradores que recibieron los productos y luego solicitaron el contracargo al intermediario, dejando sin producto ni dinero al comerciante.

Famosos, influencers y personalidades también fueron atacadas en redes sociales. Las hicieron caer en un engaño para tomar control de sus perfiles, venderlos o extorsionarlos; hasta para cambiar sus datos y aprovechar la cantidad de seguidores, lectores y contactos para cometer otros delitos desde el anonimato. Las empresas que manejan información confidencial y datos personales de los usuarios jamás estuvieron tan vulnerables como desde que se nos confinó al teletrabajo. Hasta el más agnóstico al homeoffice tuvo que adaptarse al cambio, pero el acceso remoto a los servidores de una compañía –usando los dispositivos y configuraciones hogareñas– es una tentación para los criminales que están detrás de



esos datos. ¿El objetivo? Extorsionar, causar daño o la concreción de un espionaje empresarial para el que fueron contratados.

Generar contraseñas robustas y no utilizar para todas nuestras cuentas las mismas, tener nuestro software actualizado, revisar a qué le damos acceso a una aplicación cuando la instalamos, alertar a los menores y mayores del anonimato, ser cauteloso con los vínculos que clickeamos y los archivos que descargamos, generar copias de seguridad de nuestra información cada tanto. Esos son solo algunos de los muchos hábitos a los que debemos acostumbrarnos. ¿No hay una solución por parte de la Justicia para estos casos? Por supuesto, casi todos los supuestos descriptos están criminalizados y pueden ser investigados. Lamentablemente en Mendoza el hostigamiento digital, la difusión no consentida de grabaciones e imágenes íntimas y la suplantación de identidad –que están entre las conductas más habituales que suceden en la actualidad– no fueron reguladas, por lo que no hay una respuesta legal. De todos modos debemos pensar que la Justicia investiga una vez que ya se causó el mal. Por lo cual a lo que debemos aspirar es a tener mayores recaudos de "higiene digital", pues prevenir sigue siendo la mejor forma de evitar tener algo que curar. Aplica tanto al coronavirus como al crimen digital.

LOS RECOMENDADOS DE Fernanda Vila

LA JEFA DE
HOSPITALIDAD
DE BODEGA
NIETO SENETINER
Y RUCA MALEN
RECOMIENDA
SUS FAVORITOS
DE CUARENTENA,
DESDE COMIDAS
HASTA SERIES.



Ama de casa desesperada. Todos durante esta cuarentena tuvimos que hacer algunos cambios en nuestras rutinas, usos y costumbres. En mi caso, siendo que en normalidad trabajo horario corrido de 9 a 18 horas, con este contexto tuve que convertirme en un "ama de casa" (desesperada en mi caso) y *aggiornarme*.

Comidas. En cocina, consumí y consumo muchos proyectos de cocineros amigos que supieron deleitarnos con sus propuestas: Matías Podestá con unas pizzas a la piedra deliciosas y súper prácticas; Joel Orellana con unas comidas típicas, como locro y lentejas imperdibles; y Pablo Ranea con sus exquisitos y exclusivos "gelatos" italianos, que son un *must* a la hora de acompañar noches de películas.

Vinos. Para acompañar todas estas comidas, también estuvieron muy presentes

los vinos. Algunos de mis elegidos son: Felino (Viña Cobos), Don Nicanor Malbec (Nieto Senetiner), Cadus Appellation Chardonnay (Cadus), Special Creations Rosé (Ruca Malen) y Tomero Cabernet Franc (Vistalba).

Series. Siempre que puedo, veo y recomiendo "Friends": ¡Para mí es el clásico indiscutido que no falla!

Películas. Muero por las españolas. Algunas que recomiendo y se pueden ver en Netflix son "Durante la tormenta" y "7 años".

Entretenimiento no convencional. Me copé con los vivos en Instagram de Joe Fernández y los *challenges* de TikTok. También confieso que tuve una regresión y volví al Candy Crush después de muchos años.

VINORUM

La Bodega boutique más premiada de Argentina



FAMILIA ALTIERI
VINORUM

Bodega asesorada por el prestigioso
Winemaker Paul Hobbs

www.vinorum.com.ar



Brandsen 1630, Luján de Cuyo, Mendoza | Tel.: 0261-5244805

BEBER CON MODERACIÓN
PROHIBIDA LA VENTA A MENORES DE 18 AÑOS

STAFF

Punto a Punto

Montevideo 251, 2° piso
(5500) Mendoza

Suscripciones

abiondo@pap.com.ar
Tel.: 156056137

Recepción de avisos
nnardella@pap.com.ar

Presidente

Agustín de la Reta

Director General

Adolfo de la Reta
adolfo@pap.com.ar

Director Periodístico

Mauricio Llaver
mllaver@pap.com.ar

Directora de Eventos
Rosana Moretta

Redacción

Carlos Lagos
clagos@pap.com.ar

Ludmila Llaver
ludmilallaver@pap.com.ar

Jefe Comercial

Néstor Nardella
nnardella@pap.com.ar

Arte y Maquetación
Fabián Molino

Área Comercial y Sociales

Valentina Mussuto
vmussuto@pap.com.ar

Área Comercial

Laura Puy
lpuy@pap.com.ar

Administración

Anallá Biondo
abiondo@pap.com.ar

Se prohíbe la reproducción total o parcial del material de **Punto a Punto** sin citar fuente.

Registro de la Propiedad Intelectual N° 186705

Diego Lago

Gerente general Palmares

“PUDIMOS REABRIR EL 100% DE LOS LOCALES EN PALMARES Y LAS VENTAS FUERON REALMENTE ALENTADORAS AL PRINCIPIO”

—¿Cómo les fue con la reapertura de Palmares? ¿Notaron diferencia con el retorno de las salidas por DNI?

—La apertura de los centros comerciales se autorizó el 9 de junio y la respuesta de los clientes fue muy positiva. Se activaron todos los protocolos dispuestos por el gobierno provincial y el cumplimiento fue estricto por parte del mall, locatarios y clientes. Pudimos reabrir el 100% de los locales de retail y las ventas fueron realmente alentadoras al principio, aunque con el retorno de las salidas según DNI y la aparición de nuevos casos, las ventas disminuyeron considerablemente.

—¿Cómo fue la experiencia de tener que cerrar?

—Cerrar el centro comercial requirió de un gran

esfuerzo de coordinación, planificación y, por sobre todas las cosas, de entereza emocional. Si bien Palmares nunca estuvo 100% cerrado, dado que en el edificio operan servicios esenciales y posteriormente se fueron habilitando más actividades, la imagen de un lugar totalmente apagado, que habitualmente está vivo 20 horas diarias, era desalentadora. Asistimos a todos los locatarios en sus necesidades puntuales y ajustamos el estándar de servicios a la nueva realidad, con el objetivo de minimizar el impacto económico en nuestros clientes.

—¿Cuáles fueron las etapas previas de reapertura?

—Nunca cerramos completamente. Supermercado, Farmacia, Hospital de día, Diagnóstico por Imá-



genes y el Centro Médico siguieron funcionando. Luego se habilitó la actividad bancaria y gastronómica con delivery o takeaway, y desde el 9 de junio estamos habilitados en la totalidad de los rubros. Frente a los avances que teníamos en habilitar servicios y comercios, fuimos modificando los estándares de servicio ofrecidos a nuestros locatarios y visitantes.

—¿Cómo es el protocolo con el que están trabajando en Palmares?

—El protocolo se ajusta a lo presentado por la Cámara Argentina de Shopping Centers al gobierno provincial, en el cual se establece el uso obligatorio de tapabocas para el ingreso al mall, la toma de temperatura y la sanitización constante de manos. Se determinó un cupo máximo del edi-

ficio de un visitante cada nueve metros cuadrados, y también se establecieron recorridos de ingreso y egreso, con el objetivo de mantener el distanciamiento propuesto por las autoridades.

Se fumigan todas las mercaderías que ingresan al edificio y se controla a todo el personal tercerizado. Adicionalmente, se realizan testeos aleatorios de olfato y oxigenación de empleados de locales para detectar posibles casos asintomáticos.

La aceptación del público, así como de empleados de locales y tercerizados es muy buena. Todos han entendido que son las reglas que tenemos que aceptar en la actualidad para cuidar a la comunidad y volver a la normalidad lo antes posible.