

NOVEDADES DE LA INDUSTRIA

Informe mensual de la industria petroquímica - CIQyP

Elaborado por la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP) el informe mensual con el panorama sectorial destaca que durante los primeros siete meses del año la producción, las ventas locales y las exportaciones –estas dos últimas medidas en dólares– muestran caídas del 3%, 25% y 28 %, respectivamente.

El informe de la CIQyP detalla también que interanualmente la producción (en toneladas) creció un 2% ayudado por el segmento de agroquímicos; sin embargo, las ventas locales y las exportaciones mostraron un signo negativo cayendo un 13% y un 52%, respectivamente. La principal incidencia positiva se registró en la elaboración de agroquímicos y fertilizantes, que presentan un incremento anual acumulado del 21% y el 22% en cantidades producidas y ventas locales, explicados por las buenas perspectivas del sector.

Con respecto a las exportaciones, estas continúan en caída; ya que durante julio de 2019 fueron un 20% inferior a las del mes de junio de este año.

En línea con lo mencionado y ante este escenario, la capacidad instalada interanual del sector petroquímico cayó un 59% y un 39% para los productos petroquímicos de uso final y los petroquímicos básicos e intermedios, respectivamente, con un capacidad promedio de uso en los primeros siete meses del año del 80% y del 63%, respectivamente.

El sector PyMIQ (Pequeña y Mediana Empresa Química) interanualmente presenta que la producción creció un 13% acumulando una suba del 1% en el año; por su parte, las ventas locales mostraron una caída interanual del 15% acumulando una baja anual del 14%.

En conclusión, las ventas totales (mercado local + exportaciones) de los productos informados por las empresas participantes del informe para los primeros siete meses del año alcanzan USD1965 millones.

Con respecto a los resultados que presentan el informe mensual, Jorge De Zavaleta, Director Ejecutivo de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica

(CIQyP), enfatizó: “Lamentablemente el sector se encuentra en línea con la situación general de la industria, con bajo uso de la capacidad instalada y ventas que no logran salir de la zona negativa, a excepción de algunos subsectores en particular”.

TGN comienza a operar el Gasoducto del Noreste argentino (GNEA)

Luego de participar en la licitación pública nacional convocada por IEASA, TGN se adjudicó la operación y mantenimiento de los tramos del GNEA ubicados en las provincias de Santa Fe y del Chaco, que llevarán gas a industrias y usuarios residenciales de las localidades alcanzadas por el sistema de gasoductos.

De esta manera, TGN se consolida como la mayor operadora de gasoductos de Sudamérica con un total de 10.900 km de ductos de alta presión, entre propios y de terceros.



A partir del 1 de septiembre, la transportista tiene a su cargo la operación y el mantenimiento:

- del gasoducto troncal GNEA, de 24" de diámetro a lo largo de 694 km y;
- de los ramales secundarios, que con un diámetro de entre 4" y 10", abastecen a lo largo de 1000 km las localidades en ambas provincias.

La operación consiste en realizar las maniobras necesarias para que el gas natural fluya desde la inyección en el gasoducto en su vinculación con el Sistema de TGN, en cercanías de Santa Fe, hasta los diversos puntos de consumo. TGN deberá velar por una correcta presión de trabajo, el transporte y la entrega de los volúmenes pactados, controlar la calidad del gas, realizar los planes de integridad de las instalaciones, atender las estaciones de medición y regulación, el correcto estado y funcionamiento de las válvulas, la protección

Índice General SIES (Sistema de Información Estadístico Sectorial)

	Unidad	Variación Jul. 19 vs. Jun 19	Variación Jul. 19 vs. Jul 18	Variación acumulada 2019 vs. 2018
Producción	toneladas	-11%	2%	-3%
Ventas locales	dólares	-5%	-13%	-25%
Ventas externas	dólares	-20%	-52%	-28%

de las instalaciones frente a posibles daños de terceros y un sinnúmero de tareas adicionales que hacen a la confiabilidad del servicio y a la seguridad de las personas y los bienes cercanos a los gasoductos.

Para ello TGN cuenta con un equipo de ingenieros y técnicos especializados, a quienes se sumarán más profesionales convocados de instituciones formativas locales.

SISTEMA TGN Y GASODUCTOS VINCULADOS



Este hito constituye un momento trascendente no solo para TGN, sino también para las economías provinciales. Se podrán instalar industrias que utilicen el gas natural como energético principal, se capacitarán y desarrollarán técnicos locales especialistas en este fluido, así como de pequeñas y medianas empresas constructoras que serán convocadas para desarrollar las redes de distribución urbana.

La obra completa del GNEA abarca el Este de la Provincia de Salta y las provincias de Formosa, Chaco y Santa Fe, posibilitando así que más argentinos tengan acceso al servicio de gas natural de modo más eficiente y económico. Los usuarios potenciales alcanzados por los beneficios del transporte de gas son 378.000 distribuidos en las localidades próximas al gasoducto.



Jesús Grande, nuevo CEO de San Antonio

El Directorio de San Antonio anunció el nombramiento del Ing. Jesús Grande como nuevo *Chief Executive Officer* (CEO) a partir del pasado 20 de agosto, sucediendo a Walter Forwood, quien ha tomado la decisión de retirarse de la compañía.



Jesús posee una larga y exitosa carrera en la industria del petróleo y el gas, se desempeñó en múltiples posiciones técnicas, gerenciales y ejecutivas por más de 30 años. También, se desempeñó recientemente como Presidente para América Latina en Baker Hughes, una compañía del grupo General Electric, basado en Río de Janeiro. Previo a su paso por Baker Hughes, Jesús trabajó en YPF como vicepresidente de sus operaciones de exploración y producción. Anteriormente, Jesús desempeñó varios roles de creciente responsabilidad en Schlumberger durante casi 20 años.

Galileo exporta la tecnología de GNL desarrollada para Vaca Muerta

La empresa Galileo exporta a Estados Unidos la tecnología de GNL desarrollada para Vaca Muerta, destacó Osvaldo del Campo, CEO de Galileo Technologies. La compañía exporta y pone en marcha Estaciones Cryobox-Trailer® de Producción de GNL para que el *shale gas* de Marcellus llegue a los consumidores de los Estados Unidos.

Con la instalación de Estaciones Cryobox-Trailer en el noreste de Pennsylvania, se busca repetir la experiencia que Galileo Technologies ha desarrollado en la Argentina durante los últimos dos años con la Producción Distribuida de Gas Natural Licuado (GNL) en pozos no convencionales de la formación Vaca Muerta y en pozos no conectados a los gasoductos.



Uno de los 12 Cryobox-Trailer que se exportan a Estados Unidos, en la terminal portuaria Zárate.

Al acondicionar y licuar el gas natural en los pozos, los Cryobox-Trailer hacen que el gas adquiera calidad comercial y pueda ser distribuido como combustible líquido a través de un sistema de Gasoducto Virtual® de GNL que transporta el gas en isotanques criogénicos por rutas y autopistas. Con ello, es posible alcanzar consumidores que solo podrían ser atendidos a un costo muy elevado por los gasoductos convencionales.

Entre este tipo de potenciales clientes se encuentran las comunidades rurales, las centrales eléctricas para Generación Distribuida, el transporte pesado y las industrias que buscan suministro de gas sin restricciones de estacionalidad.

Por otra parte, los Cryobox-Trailer consiguen que el gas natural que hubiera permanecido confinado en los pozos o quemado en antorchas, con su consecuente impacto ambiental, sea aprovechado como combustible barato.

En los Estados Unidos, los equipos fabricados por Galileo Technologies son operados por Edge Gathering Virtual Pipelines 2 LLC (Edge), una compañía que tiene como accionistas a Blue Water Energy y a Galileo Global Technologies y que, a su vez, cuenta con un acuerdo especial de comercialización de servicios con NextEra Energy Marketing LLC, una subsidiaria de NextEra Energy, Inc., la mayor compañía de producción y distribución de energía de los Estados Unidos.

En el inicio de sus operaciones, Edge ha entregado exitosamente más 30.000 galones de GNL a su primer cliente: Emera Energy Services, Inc. La operación se realizó por Gasoducto Virtual y consiguió transportar gas desde un pozo de gas de *testing* ubicado a unos 500 km.

“Con nuestro aporte tecnológico a Edge, buscamos distribuir el *shale gas* de Marcellus en una forma más competitiva y eficiente que los gasoductos”, afirmó Osvaldo del Campo, CEO de Galileo Technologies.

“Es lo que llamamos *Gas de Tercera Generación o Gas 3.0*, porque con GNL acortamos la distancia entre los pozos y los consumidores sin necesidad de depender de gasoductos ni de ninguna infraestructura centralizada de *gathering* o compresión de gas”, agregó Del Campo.

En virtud de su Producción Distribuida de GNL y de su Gasoducto Virtual, “Edge tiene la capacidad para distribuir GNL a un 60% o un 70% del precio spot del mercado y sin saltos de estacionalidad, beneficiando a

los consumidores”, señaló Mark Casaday, CEO de Edge.

En el otro extremo de la cadena de valor, “Edge beneficia a los productores de hidrocarburos porque monetiza gas independientemente de la capacidad productiva de los pozos”, concluyó Casaday.

Tecnología probada en GNL de Pequeña Escala

En la Argentina, el GNL producido por las estaciones Cryobox-Trailer en pozos no convencionales es consumido por la Central Termoeléctrica Anchoris, que es la primera central a gas del país que no requiere de conexión a un gasoducto, ya que es alimentada por Gasoducto Virtual.

El GNL también es consumido por los camiones que transportan los isotanques criogénicos del Gasoducto Virtual. La experiencia sirve de caso testigo de las ventajas del GNL como combustible vehicular y Galileo Technologies trabaja en el desarrollo de Corredores Azules de estaciones de servicio y centros logísticos que puedan ofrecer GNL y Gas Natural Comprimido (GNC) sin depender de conexión a las redes de gas.

En el balance de la experiencia argentina en GNL desarrollada por Galileo Technologies se destacan los siguientes resultados:

- La Central Termoeléctrica de Anchoris ofrece un precio competitivo por megawatt (MW) cuando es comparada con otras centrales a gas del sistema.
- Se reduce en un 50% la factura del combustible en los camiones.
- Se elimina el *flaring* o quema de gas en los pozos de *testing*.
- Se reducen las emisiones de dióxido de carbono (CO₂) en un 30% en la generación eléctrica distribuida y en un 20% en los escapes de los camiones.

Schneider Electric inaugura la primera fábrica inteligente en México

Schneider Electric, especializada en la transformación digital de la gestión de la energía y la automatización, inauguró su primera fábrica inteligente en México, que funciona como exhibición para que los clientes y los socios observen cómo la transformación digital puede ayudarlos a tomar decisiones informadas y basadas en datos que mejoren la rentabilidad, el rendimiento de la gestión de activos y la eficiencia operativa y, a su vez, contribuyan a tener una fuerza laboral más capacitada y productiva, al tiempo que se mantienen los niveles de seguridad, agilidad y sostenibilidad ambiental de las operaciones.

Schneider Electric integra sus soluciones EcoStruxure para productos conectados en sus operaciones de fabricación con el fin de mostrar el valor de adoptar el modelo de fábrica inteligente y cuán sencillo es iniciar el camino hacia la digitalización.

Las fábricas inteligentes son un componente central de su propia transformación digital de la cadena de suministro en miras a un modelo 4.0 a medida, sos-



tenible y conectado –Tailored Sustainable Connected– dentro de su organización en el área de Global Supply Chain, donde la empresa aprovecha la digitalización para ofrecer integración de extremo a extremo y visibilidad en todos los puntos de las operaciones de la cadena de suministro para aumentar el rendimiento global.

En la exhibición de la fábrica inteligente de Monterrey, se contemplan cinco dominios de EcoStruxure™, la arquitectura y la plataforma de sistemas abierta, interoperativa y compatible con la Internet de las cosas:

EcoStruxure Building: desde el diseño hasta la integración y la puesta en marcha, EcoStruxure™ Building aporta a los edificios los más altos niveles de eficiencia de ingeniería. En combinación con activos y servicios de rendimiento energético hace posible que los edificios sean eficientes durante toda su vida útil, lo que garantiza la productividad y el confort de los ocupantes.

EcoStruxure Power: solución diseñada para arquitecturas de baja y media tensión, aumenta la conectividad, confiabilidad operativa y capacidad de análisis inteligentes.

EcoStruxure Data Center: en un mundo conectado, hoy es más importante que nunca proteger la información y los datos críticos. Nos aseguramos de que la infraestructura física del centro de datos de nuestros clientes pueda adaptarse rápidamente para hacer frente a las demandas futuras asociadas a la Internet de las cosas y el crecimiento –en la nube y en el extremo de la red– sin poner en riesgo la disponibilidad ni la eficiencia operativa en ningún momento.

EcoStruxure Plant y EcoStruxure Machine: nuestras tecnologías para internet industrial de las cosas (IIoT), que incluyen software integrado, están preparadas para la fabricación inteligente y pueden generar nuevas oportunidades comerciales para plantas y fabricantes de máquinas.

Un camino a la digitalización

El equipo de Schneider Electric de Monterrey probó con muy buenos resultados numerosas soluciones digitales, ofreció capacitación específica a su personal para que pueda interactuar con IIoT e implementó las soluciones en cuestión en distintos puntos de la red de fabricación global de la empresa. Esta red incluye 1100 empleados en dos líneas de producción, que fabrican productos como centros de control de motores,

variadores en gabinete, tableros de distribución e interruptores de seguridad. La fábrica inteligente de Schneider Electric también ha establecido alianzas con la Universidad Autónoma de Nuevo León, TecMilenio, el Tecnológico de Monterrey y la Universidad del Valle de México para conducir programas de capacitación y formación especializada en el marco de conferencias, talleres y seminarios, además de abordar las prácticas profesionales. Cuenta con las certificaciones de calidad ISO9000 e ISO14000, y es miembro de la Asociación de Maquiladoras y Manufactureras de Exportación de Nuevo León.

Con los dominios de EcoStruxure, esperamos obtener numerosos beneficios productivos en la fábrica inteligente de Monterrey, entre los que se incluyen los siguientes:

- Reducción de los costos de mantenimiento en un 20% en simultáneo con aumentos de la eficiencia general de los equipos en un 7%.
- Agilidad en la gestión y eficiencia de los procesos, con menos de un año de ROI como resultado de la eficiencia de los procesos.
- Transparencia y visibilidad en toda la operación de la planta.
- Aumento de la eficiencia de los procesos por encima del 10%.
- Implementación en las máquinas de mayor criticidad, como los sistemas de pintura y soldadura robotizada, y la línea de tableros de distribución donde se monitorean las variables críticas; se reciben alarmas y se recopilan datos para evitar fallas imprevistas.
- Reducción de los tiempos de mantenimiento.
- Importantes mejoras en la seguridad durante las intervenciones de mantenimiento a través de Augmented Operator Advisor.
- Eficiencia energética: hasta un 10% adicional de ahorros respecto de un nivel de consumo ya optimizado.
- Reducción de la huella de carbono en 377 toneladas.
- Rendimiento de activos y confiabilidad: hasta un 10% de optimización de la gestión y el mantenimiento de establecimientos en costos de mano de obra y repuestos.
- Aumento de las tareas de mantenimiento preventivo versus mantenimiento correctivo.

En 2018, en los establecimientos del área de Global Supply Chain de Schneider, que abarca 200 plantas de fabricación en 46 países y 98 centros de distribución, los 86.000 trabajadores que integran su sólida fuerza de trabajo gestionaron más de 260.000 referencias y procesaron más de 150.000 líneas de pedido por día.

Con Cryobox, Galileo alcanza la media escala en producción de GNL

Galileo Technologies fue contratada por Eneva para construir una planta que producirá 600.000 metros cúbicos diarios (m³/d) de gas natural licuado (GNL) para abastecer a una nueva central térmica.

Complejo Parnaíba, el primero de los proyectos R2W de Eneva. La central Jaguaritica II será el segundo gracias al GNL producido por los Cryobox en Campo de Azulão.

Hasta ahora las Estaciones Cryobox® habían conseguido satisfacer adecuadamente las expectativas de la micro y de la pequeña escala en la Producción Distribuida de GNL. Con el proyecto adjudicado por Eneva para la producción de GNL en el yacimiento de Campo de Azulão, en la Cuenca Amazónica, será la primera vez que una planta de licuefacción configurada en base a Estaciones Cryobox® alcance valores de la *mid-scale LNG* (producción de GNL de escala media, según la definición en inglés).

El GNL producido por las Estaciones Cryobox® en Campo de Azulão será almacenado en isotanques criogénicos para facilitar su transporte por carretera hacia la central termoeléctrica Jaguaritica II, que Eneva instalará en el Estado de Roraima. Gracias a ese gas, la nueva central generará 117 megawatts (MW), vendidos por ENEVA en el concurso realizado el 31 de mayo de 2019 por la Cámara de Comercialización de Energía Eléctrica (CEEE) de Brasil.

La solución provista por Galileo Technologies se inscribe dentro del modelo que la compañía denomina Gas 3.0 o Gas de Tercera Generación, por el cual el gas natural licuado en los pozos se convierte en combustible listo para ser consumido allí donde sus clientes lo requieran, sin necesidad de transporte por tuberías.

En virtud de ello, además de las estaciones Cryobox, Galileo Technologies también proveerá los isotanques de almacenamiento de GNL y la planta de regasificación que inyectará el gas en las turbinas de ciclo combinado de la central.

“Estoy muy feliz y orgulloso por el resultado alcanzado en la licitación. Después de un intenso año de trabajo, conseguimos desarrollar este proyecto de alta complejidad, tan importante para el Estado de Amazonas, para el Estado de Roraima y para el país. Para Amazonas, por colocar en producción un activo declarado de interés comercial en 2004, inaugurando la fase productiva de la Cuenca Amazónica. Para Roraima, por

incrementar la seguridad energética del estado en forma más limpia, y para el país, por aumentar la oferta de energía en una región dependiente del diésel y de la energía proveniente de Venezuela. No podría estar más satisfecho”, señaló el CEO de Eneva, Pedro Zinner, en su comunicado de prensa sobre el resultado de la licitación convocada por la CEEE.

Gracias a la producción de GNL en Campo de Azulão y a la incorporación de la central Jaguaritica II, Eneva alcanzará una capacidad contratada de 2,7 gigawatts (GW). Es el segundo proyecto del modelo Reservoir-to-Wire (R2W) que se desarrolla en América del Sur y en el mundo. El primero fue desarrollado integralmente por Galileo Technologies en 2017 y conecta la producción de GNL en pozos dispersos que incluyen a la formación Vaca Muerta con la central termoeléctrica instalada en Anchoris.

Por otra parte, “la producción de GNL en Campo de Azulão le permitirá a Eneva movilizar con menos costo y por carretera recursos gasíferos que estaban confinados”, señaló Osvaldo del Campo, CEO de Galileo Technologies para destacar los beneficios de la solución de licuefacción y regasificación contratada.



Complejo Parnaíba, el primero de los proyectos R2W de Eneva. La central Jaguaritica II será el segundo gracias al GNL producido por los Cryobox en Campo de Azulão.

Un Centro Digital de Control de Siemens Argentina, miembro de una Red Global

Recientemente se ha cumplido solo un año desde que Siemens Argentina puso en marcha su Centro Digital de Control Remoto y Monitoreo (CCR) de plantas de generación de energía. Este centro hoy pasa a formar parte de la Global Network of Power Diagnostics® Centers (PDC).

Al formar parte de la red global, el CCR además de monitorear, realizar diagnósticos en tiempo real y operar en forma remota las centrales de energía, agregará valor y beneficiará a los clientes en muchos otros aspectos, entre ellos:

- Brindar soporte proactivo para la detección temprana de fallas y mejora la eficiencia, al ser respon-



sable inicialmente del monitoreo 24/7 de todas las unidades en la Argentina, Chile y Uruguay.

- Crear informes sobre el funcionamiento y el comportamiento a partir de datos obtenidos de innumerables sensores (IoT) existentes en las centrales. La información es enviada a la plataforma Mindsphere, sistema operativo abierto y basado en la nube de Siemens para IoT, donde a partir de su análisis y procesamiento se desarrollan aplicaciones para aumentar la eficiencia y la disponibilidad de las plantas, así como también sugerir mejoras para toda la red, ya sea en los procesos como en la operación. Para ello, el sistema dispone de algoritmos avanzados que, con soporte de inteligencia artificial (AI), procesan los datos, simplificando el análisis y la toma de decisiones.
- Mejorar en la cercanía con los clientes al contar con *expertise* y *know-how* local que brindará respuesta directa ante necesidades concretas.
- Soporte sobre temas técnicos en idioma nativo, tanto en la atención como en los informes, lo cual redundará en un mayor entendimiento al compartir la cultura y el lenguaje.
- Cooperación cercana e identificación de oportunidades al tener el conocimiento local del personal que participó en las puestas en marcha de las unidades a ser monitoreadas.
- Manejo de datos de acuerdo con el marco de seguridad y requerimientos de la legislación vigente en el país, incluyendo los más altos estándares en materia de ciberseguridad mundial.
- Complementar la experiencia local junto con la mundial para la mejora continua de los Servicios de Advisor Virtual.
- Operar bajo estrictos estándares globales.



- Brindar informes y experiencias globales que permitirán replicar casos de éxito y/o mejoras ya probadas.

En Siemens somos protagonistas de este proceso de digitalización que está cambiando la dinámica del sector energético. Continuamos invirtiendo en el país, introduciendo innovaciones que forman parte de los servicios del portafolio digital que ofrecemos en la Argentina. A través del CCR y la Global Network of Power Diagnostics® Centers brindamos a nuestros clientes una verdadera ventaja competitiva.

ABB deja el negocio de los inversores solares

ABB y la empresa italiana FIMER S.p.A han anunciado hoy la firma de un acuerdo para la adquisición por parte de FIMER del negocio de inversores solares de ABB. La transacción mejorará las perspectivas futuras del negocio de inversores solares y permitirá a ABB centrarse en su cartera de negocios para otros mercados en crecimiento.

El negocio de inversores solares de ABB cuenta con aproximadamente 800 empleados en más de 30 países, con centros de manufactura y de R&D ubicados en Italia, India y Finlandia. Comprende además el negocio de inversores solares de Power-One, que fue adquirido por la división Discrete Automation and Motion de ABB en 2013. El negocio ofrece una amplia cartera de productos, sistemas y servicios para diferentes tipos de instalaciones solares. Actualmente forma parte del negocio Electrification de ABB, y alcanzó ingresos de aproximadamente USD290 millones en 2018.

Ambas empresas garantizarán una transición fluida tanto para los clientes como para los empleados. FIMER cumplirá todas las garantías existentes y ABB compensará a FIMER por asumir el negocio y sus obligaciones asociadas.

En consecuencia, ABB recibirá un pago no operativo después de impuestos de aproximadamente USD430 millones en el segundo trimestre de 2019, con el consiguiente efecto sobre los resultados de mediados de 2019. Aproximadamente el 75% de este pago lo componen salidas de efectivo que ABB tendrá que pagar a FIMER entre la fecha de formalización del contrato y en 2025. ABB espera además hasta USD40 millones de



costes de separación relacionados con la transición a partir del segundo semestre de 2019.

Tras el cierre de la transacción, ABB espera un efecto positivo, de más de 50 puntos básicos sobre el margen EBITA operativo para el negocio de Electrificación, que impulsaría el progreso del negocio hacia su rango de margen objetivo del 15 y 19%.

La finalización de la transacción está prevista para el primer trimestre de 2020 y estará sujeta a determinadas condiciones, como son la finalización de la transición y las consultas previas con los organismos de representación de los empleados.

Naturgy inaugura con el Municipio de Luján una red de gas natural

Directivos de Naturgy representados por su Gerente General, Alberto González Santos, y el Intendente Municipal de Luján, Oscar Luciani, encendieron la llama votiva que dio por inaugurada la red de gas de los barrios Covilu y San Juan de Dios. La obra demandó la construcción de 5.000 m de red, y permitirá que 200 familias puedan acceder al gas natural por redes.

“Continuamos ampliando nuestra red de gas natural para que más vecinos de nuestra área de distribución puedan acceder al servicio y así mejorar su calidad de vida”, afirmó Alberto González Santos, Gerente General de Naturgy. A su vez, Oscar Luciani, Intendente de Luján comentó: “Esto es apostar, invertir y llegar con los servicios a los vecinos. Es un trabajo en conjunto entre el Estado y el sector privado”.

El encendido de la llama votiva se realizó en el frente del domicilio del vecino Martín, quien se conectó a la red a partir de los créditos del programa “MEJOR HOGAR GAS” para la financiación de las instalaciones internas de los hogares.

Estas obras se encuentran en el marco del plan de inversiones presentado por la empresa para el quinquenio 2017-2021, destinado a obras de expansión del sistema de distribución mediante la ejecución de nuevas redes de distribución. Además, en el año 2018 Naturgy amplió la Planta Reguladora de Presión “Ntra. Sra. De Luján” ubicada en Fray Manuel de Torres y Julio A. Roca llevándola de 600 a 2000 m³/h, permitiendo así la ampliación de las redes de la zona y asegurando un mejor servicio para los usuarios.



Desde 1992, Naturgy, anteriormente Gas Natural Fenosa, brinda su servicio de distribución de gas natural por redes en 30 partidos del norte y oeste del Conurbano bonaerense. Es la segunda distribuidora de gas de la Argentina por volumen de ventas, con más de 1.596.701 clientes residenciales, 52.253 comerciales y 1.265 industriales, 400 estaciones de GNC y 3 subdistribuidoras. La extensión de las redes de gas natural asciende a 26.200 km.

Para más información, llamar al 0810-333-46226 o visite www.naturgy.com.ar

Un avión gigante llega a Tucumán con equipos de YPF Luz



Un avión de carga Antonov (AN-124), uno de los más grandes del mundo, llegó recientemente a Tucumán con equipamiento de YPF Luz destinado al nuevo ciclo combinado de la Central Térmica, El Bracho, que la compañía tiene en esa provincia y permitirá incrementar la potencia del complejo a 1.300 megawatts (MW) con una inversión estimada de 300 millones de dólares.

A través de este tipo de traslados especiales en aviones de gran capacidad de carga, YPF Luz busca acelerar la llegada de componentes para el proyecto. En este viaje, el AN-124 de origen ucraniano, traslada parte de los módulos eléctricos requeridos para la obra.

Los AN-124 han sido utilizados para el transporte de locomotoras, yates, fuselajes de aviones y otros tipos de carga de grandes dimensiones. En 1996, trasladó turbinas que se instalaron en los primeros generadores



de energía del Complejo de Generación Tucumán.

El Complejo de generación de YPF Luz en esa provincia, que actualmente posee una potencia instalada de 1096 MW, se ubica en la localidad de El Bracho, departamento Cruz Alta, y está integrado por tres centrales térmicas alimentadas con gas natural: Central Térmica Tucumán y Central Térmica San Miguel de Tucumán, ambas funcionando en ciclo combinado, y la Central Térmica El Bracho, funcionando hoy en ciclo abierto y en proceso de construcción del ciclo de vapor, para la conformación definitiva de ciclo combinado.

Con la finalización de las obras, el Complejo Generación Tucumán de YPF Luz permitirá abastecer de energía eléctrica a más de 1.3 millones de usuarios, lo que equivale al 4,2% de la demanda máxima del país.



Aggreko apuesta a soluciones de generación híbridas de varias fuentes

Aggreko, especializada en soluciones de energía modular y móvil, y servicios energéticos, brinda nuevas baterías que permiten integrar varios tipos de soluciones de generación de energía (tanto renovables como convencionales), con el objetivo de proveer alternativas más competitivas y limpias a sus clientes.

Aggreko otorga nuevas oportunidades a sus clientes para alcanzar el mejor equilibrio entre energía limpia, barata y confiable. Así, en cualquier lugar del mundo,

se pueden obtener los mejores resultados gracias a la integración de las soluciones de Aggreko: la flota de motores de térmicos altamente eficientes; el Y. Cube, una batería de 1MW puesta en contenedores de 20 pies, y el sistema inteligente de gestión de energía YQ.

La integración de soluciones es uno de los caminos para lograr mayor eficiencia. Por ejemplo, la mina de oro Gold Fields Granny Smith en Australia Occidental está programada para instalar una de las microgrids de energía renovable más grandes del mundo, que se alimentará por una combinación de generadores a gas y paneles solares, con el apoyo del nuevo sistema de batería modular y móvil Y. Cube. El uso del almacenamiento en las baterías permite utilizar más energía solar y hacer funcionar los motores, que pueden operar tanto con diésel como con gas de forma más económica.

“Los cambios en el sector energético con la llegada de las energías renovables y nuevas tecnologías abre las puertas hacia desafíos que no se habían planteado



hasta el momento”, explica Enrique Mallea, Gerente General de Aggreko Argentina. Y agrega: “La transición energética está aún en proceso. Continúan surgiendo desarrollos innovadores y todavía no se conoce el final ni cuándo se alcanzará”.

En los últimos 10 años el precio de los packs de baterías descendió considerablemente. De casi USD1200 en 2010 a menos de USD200 en 2018 (según datos de BloombergNEF), lo que hace que hoy sean mucho más económicas y se adapten mejor a las necesidades del cliente. En muchos lugares sin acceso a red o a energía confiable, la combinación correcta de generación térmica, baterías y energía solar garantiza una fuente de energía segura a largo plazo.

Pampa Energía construye su cuarto parque eólico

El Parque Eólico Pampa Energía III, ubicado en Coronel Rosales, que se puso en marcha semanas atrás, recibió la visita del Presidente de la Nación, Mauricio Macri, de la Gobernadora María Eugenia Vidal, el Intendente de General Rosales, Mariano Uset y funcionarios nacionales, provinciales, municipales. Este tercer

parque eólico de Pampa se suma a otros dos ubicados a 20 km de Bahía Blanca.

El nuevo parque tiene una capacidad de 53 MW y ya aporta energía sustentable al sistema nacional. Demandó una inversión superior a los 3.000 millones de pesos. Con este parque, Pampa Energía ya genera 206 MW de energía eólica, lo que significa el 19% de la energía eólica del país, el 13% de la energía renovable y pasará a generar 258 MW en 2020 con el cuarto anunciado hoy.

Marcelo Mindlin, presidente de Pampa Energía, expresó: “estamos muy orgullosos de ser protagonistas de la revolución de energías renovables que está ocurriendo en el país y que le aporta a la matriz del sistema un horizonte de mayor sustentabilidad. Por ello hoy quiero anunciar que en pocos días comenzaremos la construcción de nuestro cuarto proyecto eólico con el cual tendremos una capacidad total de 258 MW de energía eólica. Esta expansión es parte del plan de inversiones estratégicas que tiene Pampa y que supera los 1000 millones de dólares anuales”.

La puesta en marcha de los tres parques eólicos ya operativos más el cuarto parque anunciado, la ampliación de la Central Termoeléctrica Genelba, la adquisición y cierre del ciclo combinado de la Central Termoeléctrica Ensenada, los proyectos de gasoductos norte y sur de Vaca Muerta, a través de TGS y la exploración de nuevos yacimientos de gas en Vaca Muerta son parte del ambicioso plan de inversiones de Pampa Energía de más de 1000 millones de dólares por año.



Datos técnicos

El Parque Eólico Pampa Energía III tiene 14 aerogeneradores, compuestos por cuatro tramos de torre, una nacelle y tres palas que impulsan la turbina de un diámetro total de 136 m. Al igual que los dos proyectos anteriores, la instalación de estos aerogeneradores requirió la construcción de sofisticadas obras en las plataformas y fundaciones, similares a las que existen en los diferentes parques de ese tipo en el mundo y requirió del trabajo de 180 personas.

Los generadores, acoplados al eje de la turbina, a 117 m de altura, producen energía eléctrica en 33KV. Este tercer proyecto fue adjudicado en el marco de la Resolución 281 del Mercado a Término de Energías Renovables (MAT ER). Y su producción está destinada a atender el segmento de Grandes Usuarios, a través de contratos entre privados.



Holcim Argentina abastecerá sus plantas con energía de YPF Luz

Holcim Argentina e YPF Luz firmaron un importante acuerdo destinado a la provisión de energía renovable para las plantas cementeras. El evento se llevó a cabo en la sede de Holcim en Campana con la presencia de Carlos Espina, CEO de Holcim Argentina, empresa líder en la industria de la construcción en la producción de cemento, hormigón elaborado, agregados pétreos y servicios para la construcción; Miguel Gutiérrez, Presidente de YPF y Martín Mandarano, CEO de YPF Luz.



El inicio del suministro está previsto para comienzos de 2020, alcanzando el 35% de cobertura de la demanda total de energía de Holcim al finalizar el primer semestre de ese año.

“Esta iniciativa se enmarca en nuestro Plan de Desarrollo Sostenible 2030, en particular en una de las cuatro áreas en las que trabajamos para lograrlo, *Clima y Energía*. Reemplazar la energía no renovable consumida actualmente por energía eólica nos va a ayudar a alcanzar nuestra meta de reducción de 40% de generación de CO₂ para 2030” aseguró Carlos Espina, CEO de Holcim Argentina.

Miguel Gutiérrez, presidente de YPF dijo: “Celebramos hoy este acuerdo de provisión de energía limpia con Holcim, que representa una solución energética competitiva, eficiente y sustentable para una empresa líder en la industria de la construcción”. Por su parte, Martín Mandarano, CEO de YPF Luz, agregó: “Estamos muy orgullosos por ser elegidos socios confiables en materia de energías renovables con quienes asumimos un fuerte compromiso de sustentabilidad”.

YPF Luz proveerá la energía para las operaciones de Holcim desde el Parque Eólico “Los Teros” ubicado en el partido de Azul, provincia de Buenos Aires. La energía contratada es de un promedio anual de 142 GWh para la cual empleará 30 MW de potencia instalada en el Parque. YPF Luz es un proveedor de energía confiable y sustentable para las principales compañías del país, como Holcim Argentina, y es una empresa líder en el Mercado a Término de Energías Renovables (MATER).

Con esta iniciativa, Holcim Argentina producirá 1.2 millones de toneladas de cemento por año con energía renovable, el equivalente a construir 105.000 viviendas o 3000 km de ruta de dos carriles, lo que le permitirá a la compañía una reducción de 63.000 tn de emisiones de CO₂ al reemplazarse energía térmica por energía eólica. Las emisiones que se evitarán serán equivalentes a 60.000 vuelos Córdoba - Buenos Aires.

Holcim Argentina, empresa que pertenece a LafargeHolcim, es líder en la industria de la construcción en la producción de cemento, hormigón elaborado, agregados pétreos y servicios de asesoramiento técnico, definiendo los más altos estándares de calidad en productos y servicios.

Nuevo acuerdo entre Refinor y Total Especialidades

Refinor, especializada en combustibles en el norte de Argentina, anuncia su alianza estratégica y comercial con Total, empresa líder en el desarrollo de lubricantes de alta tecnología. Con este nuevo acuerdo, la petrolera comenzará a comercializar la amplia cartera de productos de lubricación que Total ofrece en casi un centenar de estaciones ubicadas en el norte del país.



Desde el mes de junio, los Centros de Servicios de Refinor incorporan en la totalidad de su red los Lubricantes de TOTAL que serán exhibidos en las islas de venta. Los clientes que visiten los Centros de Servicios de Refinor podrán acceder a una completa gama de aceites de TOTAL en los puntos de ventas que se integran a esta nueva apuesta.

“Firmar una alianza con Total es para nosotros un paso más hacia la fuerte apuesta que estamos haciendo como marca de brindar en nuestros Centros de Servicio



una experiencia de excelencia para nuestros clientes, con los más altos estándares de calidad e innovación”, aseguró Claudio García, Gerente Comercial de Refinor.

“El acuerdo celebrado junto a Refinor nos permitirá seguir afianzando y desarrollando nuestras marcas en el mercado local, buscando, a partir de esta asociación, ofrecer en forma conjunta a nuestros clientes productos y servicios de la más alta calidad y prestigio”, aseguró María Eugenia Patalagoity, Directora Comercial de Lubricantes y Fluidos Especiales de Total Especialidades Argentina.

A través de este acuerdo, Total incrementa su presencia de marca en el extremo norte del país, con la posibilidad de dar a conocer las virtudes de su gama de productos de lubricantes para cada segmento.

Chevron Argentina renueva su Programa de Salud en Añelo

Después de tres años de trabajo en conjunto, este miércoles 24 de julio se celebró en Añelo la renovación del acuerdo del programa materno-infantil que lleva adelante la Fundación Baylor Argentina con el aporte de Chevron, YPF, la Fundación YPF y Tecpetrol y en consonancia con las estrategias delineadas por el Ministerio de Salud de la Provincia de Neuquén, el Municipio y el hospital de Añelo.

El programa tiene lugar en la localidad de Añelo, y en zonas alejadas como los parajes Aguada San Roque y Los Chihuidos. El mismo pretende sumar esfuerzos y colaborar en el desarrollo de capacidades y en la asistencia en salud materno-infantil, con foco en el centro de salud público de dichas localidades.

Durante el acto, el Ministerio de Salud, a través del Municipio y Hospital de Añelo entregaron diversas placas de agradecimiento al compromiso con la comunidad de esa localidad y certificados a enfermeros, agentes sanitarios y médicos que formaron parte de los entrenamientos dictados por profesionales de la Fundación Baylor Argentina.

“Empezamos a trabajar en este desafío porque la comunidad nos demandaba un mejor sistema de salud. Hoy me da mucha alegría seguir contando con el Ministerio de Salud y con cada uno de los actores y empresas en la continuidad del proyecto. El programa de Baylor no solo es atención médica, es seguir formando capacidades para el mejor cuidado de nuestros vecinos. Me da orgullo decir que en Añelo tenemos este hospital, estos médicos y estas ganas de seguir cuidando la salud de nuestra gente”, expresó Darío Díaz, intendente de Añelo.

“Para nuestro Gobierno, fortalecer el cuidado materno-infantil constituye un pilar del trabajo que llevamos adelante desde el Ministerio. Quiero agradecer a todos por los esfuerzos y celebrar lo bueno que sucede cuando trabajamos en red”, agregó la Ministra de Salud provincial, Andrea Peve.

“El apoyo a las comunidades en donde Chevron opera, y en particular cuando se trata de la salud de las personas, es un valor presente en todo lo que hacemos.

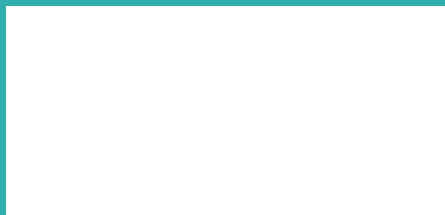


Estamos muy contentos de continuar acompañando este proyecto, y de contribuir en beneficio de la comunidad de Añelo”, expresó Emilio Cafoncelli, supervisor de Asuntos Corporativos de Chevron Argentina.

En la entrega, además de la ministra de Salud, el intendente de Añelo, y el director del hospital, recibieron una distinción Emilio Cafoncelli; Candela Bensimon, coordinadora de Inversión Social de Chevron Argentina; Anabel Perrone, directora ejecutiva de la Fundación YPF y responsable de asuntos externos e inversión social; Federico Califano, gerente de relaciones institucionales y de relaciones de la comunidad de Tecpetrol; Agustina Pérez, directora ejecutiva y vicepresidenta de Fundación Baylor Argentina y James Thomas, director científico para Latinoamérica de BIPAI.



Profesionales & consultores



Promocione sus actividades en *Petrotecnia*

Los profesionales o consultores interesados podrán contratar un módulo y poner allí sus datos y servicios ofrecidos.

Informes: Tel.: (54-11) 5277-4274 Fax: (54-11) 4393-5494
E-mail: publicidad@petrotecnia.com.ar