

NOVEDADES DE LA INDUSTRIA

Morken Group presenta un aditivo reductor de viscosidad para el bombeo de suspensiones minerales

El bombeo de suspensiones minerales por largas distancias puede ser muy costoso debido a la energía necesaria para mover el lodo o la dilución transportada.

Las soluciones para el bombeo de suspensiones, como los modificadores de viscosidad, dispersantes o modificadores reológicos trabajan para mejorar las propiedades reológicas de la suspensión y lograr que mayores sólidos en suspensión sean enviados a grandes distancias, a mayores caudales y con menores requerimientos de presión, optimizando de esta forma el proceso de bombeo de la suspensión mineral y la integridad del sistema de transporte.

Los modificadores reológicos también ayudan a prevenir o reducir el proceso de cementación que puede ocurrir en la tubería debido al tiempo de inactividad en el proceso de transporte.

Morken Group provee dispersantes, modificadores de viscosidad y modificadores de reología para tipos específicos de minerales que le permitirán optimizar el proceso de bombeo de la suspensión mineral.

Los beneficios del aditivo reductor de viscosidad son los siguientes:

- Aumento del rendimiento.
- Reducción de la energía de bombeo.
- Reducción del desgaste en las bombas y tuberías.
- Reducción de uso del agua.
- Prevención de la cementación de la suspensión durante el tiempo de inactividad de la operación.



Disensa abre el primer "Disensa Max" de Buenos Aires



Holcim Argentina, líder en soluciones innovadoras y sostenibles para la construcción, abrió su primer local Disensa Max en Buenos Aires y el cuarto punto de venta en este formato del país. Esta nueva conformación de tienda más amplia, con el mayor surtido de materiales y asesoramiento personalizado, está ubicada en Av. Eva Perón 2550, Berazategui, provincia de Buenos Aires.

En este espacio de 6000 m² cubiertos, se podrán encontrar más de 3000 productos de 50 marcas, entre los cuales se destacan los distintos cementos y productos de Holcim, además de artículos de ferretería, aberturas, revestimientos y materiales de la construcción en general.

Esta apertura, contó con la presencia de Aníbal Lagos, gerente regional Latam Disensa, y Natalia Soler, gerente de Disensa, junto a Carlos Fava, socio de Sebastián Fava S.A.

El nuevo Disensa Max representa una completa propuesta de valor, tanto para sus socios comerciales, como para los usuarios finales que buscan una experiencia de compra diferente. Asimismo, y fiel al espíritu "multitarget", el Disensa Max de Berazategui contará con asistencia técnica para asesorar y satisfacer la mayor demanda de clientes particulares, como así también comerciales.

Con la apertura del tercer Disensa Max de 2021 en el país (Santa Fe, Mendoza y Buenos Aires) sumado al Disensa Max en Córdoba, más de 20 aperturas en formato Express y casi 60 del modelo Standard, la red de corralones Disensa, finaliza el año con más de 450 locales en toda la Argentina. Para 2022, la prioridad es seguir la expansión de Disensa a más ciudades del país con los diversos formatos de tiendas, los cuales ofrecen mayor valor agregado a los clientes. Por su parte, a nivel regional Disensa posee alrededor de 1700 sucursales en países de América Latina, como Brasil, Colombia, Ecuador, México, Nicaragua, Costa Rica y El Salvador.

Transporte de alimentos en Córdoba: hacia el Scania a GNC

La empresa Transporte Sucre informó que adquirió un G410 4X2 de Scania impulsado a GNC para dar un salto de calidad al priorizar el cuidado del medio ambiente. Scania Argentina entregó a la empresa Transporte Sucre un 0 km G410 4X2 de la Línea Green Efficiency, cuya función principal es transportar alimentos entre distintas localidades de Córdoba y San Luis.



Con experiencia en el sector desde 1986, hace veinte años adquirieron su primer Scania –un 113– y en la actualidad cuentan con una flota de más de treinta camiones, de los cuales dos tercios corresponden a la marca del Griffin. “Apostamos a Scania fuertemente, por lo que significa. Es parte importante de nuestra inversión. Son los pies de nuestra empresa. Sin ellos no podríamos caminar”, expresó Mario Juan Manuel Cavagliatto, fundador y presidente de Transporte Sucre.

El nuevo vehículo, que ofrece una autonomía de 400 km, es utilizado para transportar galletitas, alfajores y materia prima del cliente Arcor, entre Villa Mercedes, San Luis, y los destinos cordobeses de Colonia Caroya y Córdoba Capital. El recorrido representa aproximadamente 750 km, y fue delineado en función de los puntos de recarga de GNC, donde los tanques se pueden llenar en menos de media hora. Fernando Ríos, director de Ventas de Scania Argentina, explicó: “Transporte Sucre eligió contar con los contratos de mantenimiento programado que ofrecemos, como así también con los cursos de capacitación para que sus conductores puedan usufructuar toda la tecnología embarcada en estos camiones, que es de última generación”.

Como empresa líder en el camino hacia un sistema de transporte sustentable, Scania lanzó en 2020 su Línea Green Efficiency, compuesta por camiones, buses y motores impulsados por combustibles alternativos al

diésel, entre los cuales se destacan el gas y el biogás. A través de su programa DemoTrucks, ofrece a los clientes la posibilidad de comprobar, en condiciones reales de operación, los beneficios de estas unidades en cuanto a menores emisiones contaminantes, mayor ahorro de combustible y menor rumorosidad.

Wärtsilä ingresa al mercado sudamericano de almacenamiento de energía

El grupo tecnológico Wärtsilä ingresa al mercado sudamericano de almacenamiento de energía con el suministro de un sistema de almacenamiento de energía de 8 MW/32 MWh a la principal empresa chilena de generación de energía Colbun para acelerar la descarbonización.

En efecto, Wärtsilä suministrará un sistema de almacenamiento de energía a una de las empresas de generación de energía más grandes de Chile, para acelerar su transición hacia las energías renovables a medida que el país apunta a la neutralidad de carbono para 2050.

Este es el primer proyecto de almacenamiento de energía de Wärtsilä en América del Sur. El pedido se registró para la recepción de pedidos de Wärtsilä en el tercer trimestre de 2021, se espera que el sistema entre en funcionamiento en el cuarto trimestre de 2022. Wärtsilä suministrará el sistema de almacenamiento de energía sobre una base de ingeniería y entrega de equipos (EEQ).

El sistema de almacenamiento de energía de Wärtsilä se ubicará con la instalación solar fotovoltaica (PV) Diego de Almagro de 230 MWp de Colbun, ubicada en la región de Atacama, una zona conocida por su radiación solar. Este será el primer sistema de Colbun de una cartera de



almacenamiento de energía que permitirá a la empresa de generación de energía integrar capacidad de energía renovable adicional para lograr emisiones netas cero. El sistema de almacenamiento de energía también ayudará a abordar de manera proactiva las limitaciones en el sistema de transmisión de la nueva instalación solar, y permitirá a Colbun cambiar el exceso de producción de energía del día a la noche para evitar la reducción, que a su vez mejorará los ingresos de la empresa. Además, el sistema proporcionará una respuesta de frecuencia y una capacidad firme para garantizar un suministro de energía adecuado durante los períodos pico. Una vez que el sistema esté operativo, se estima que se beneficiarán alrededor de 80.000 hogares.

“Uno de los retos actuales de la generación eólica y solar es la intermitencia. Pero al incorporar alternativas de almacenamiento eléctrico, como el proyecto de almacenamiento de energía asociado con nuestra planta solar Diego de Almagro, podemos resolver las fluctuaciones en la generación y capturar el valor total de las fuentes renovables. Al agregar almacenamiento de energía, Colbun busca brindar robustez al sistema eléctrico nacional de Chile”, dijo Christoph Perathoner, gerente de construcción de Colbun. “Adoptamos esta alianza con Wärtsilä, una empresa de primer nivel con una amplia experiencia internacional en equipos de almacenamiento de energía”, agregó.

Según un informe de 2021 de Wärtsilä, “Front-Loading Net Zero”, lograr un sistema de energía 100% neutral en carbono en Chile antes de 2050 es posible con la generación de energía renovable y el almacenamiento de energía a corto y largo plazo. A medida que las plantas de energía de carbón en Chile se eliminen gradualmente para 2040 y se integre más capacidad de energía renovable, los sistemas de almacenamiento de baterías desempeñarán un papel fundamental en el cambio diario de energía solar y brindarán servicios auxiliares que mantendrán la confiabilidad de la red.

“Chile se ha convertido en un líder en energía renovable y el país tiene uno de los planes de descarbonización más ambiciosos y económicos del mundo”, dijo Andrew Tang, vicepresidente de almacenamiento y optimización de energía de Wärtsilä. “Estamos entusiasmados de ingresar al mercado chileno para ayudar a Colbun y otros a aprovechar la oportunidad de realizar un sistema de energía 100 % neutral en carbono con tecnologías de almacenamiento de energía líderes en el mercado en las próximas décadas”.

La instalación de almacenamiento de Diego de Almagro incluirá GridSolv Quantum de Wärtsilä, un sistema de almacenamiento de energía compacto, modular y totalmente integrado, así como la Plataforma de Energía Digital GEMS. El sofisticado sistema de gestión de energía de Wärtsilä, GEMS, optimizará conjuntamente la utilización del sistema de almacenamiento de energía y la instalación de energía solar fotovoltaica. Al utilizar el aprendizaje automático y el análisis de datos, GEMS determina los períodos más económicos para enviar energía hacia y desde el sistema de almacenamiento de energía, lo que aumenta el valor de ambos activos.

Patagonia Energy S.A. adquiere la concesión Aguada del Chivato - Aguada Bocarey

Con la adquisición de la concesión de explotación de Aguada del Chivato - Aguada Bocarey nace Patagonia Energy S.A., luego de llegar a un acuerdo con Medanito S.A.

De esta manera, Patagonia Energy S.A. logra dar continuidad a la operación del área y estabilidad laboral al personal involucrado, mientras que Medanito S.A. concluye su reestructuración financiera, tanto con instituciones financieras como con tenedores de sus obligaciones negociables.



Megeve Investments, propiedad de la familia Solari Donaggio de Chile, a través de su nueva compañía Patagonia Energy S.A., asumirá la totalidad de las obligaciones financieras restructuradas por Medanito S.A. y desarrollará los compromisos de inversión en el área Aguada del Chivato-Aguada Bocarey.

Reconocido localmente como la controlante de la cadena Sodimac en Argentina, el Grupo Megeve cuenta con un amplia cartera regional de inversiones en minería, generación eléctrica y desarrollos inmobiliarios. Sus directores son los tres hermanos Solari Donaggio, que dirigen los destinos del retailer desde el retiro de su padre en 2010. La concesión Aguada del Chivato-Aguada Bocarey se encuentra en el centro norte de la cuenca neuquina en cercanías de la localidad de Rincón de los Sauces y comprende una superficie de 110 km².

Actualmente tiene 30 pozos activos a partir de los cuales produce 600 barriles de petróleo y 65.000 m³ por día de gas. El área destina alrededor de 35.000 m³ de gas diarios para cubrir la demanda de la ciudad de Rincón de los Sauces durante todo el año. En la concesión existen dos pozos no convencionales, uno vertical y otro horizontal, que se perforaron con el propósito de evaluar la formación Vaca Muerta.

Esta concesión está estratégicamente localizada sobre la formación Vaca Muerta en “ventana de petróleo”

y se ubica al lado del futuro parque industrial de Rincón de los Sauces, que podría representar una importante ventaja competitiva para un eventual desarrollo no convencional. La provincia del Neuquén participó activamente de las negociaciones para generar condiciones reglamentarias y comerciales propicias.

Primero, y a instancias de Patagonia Energy S.A., otorgó a Medanito S.A. una extensión de 10 años para la concesión del área, formalizada por el Decreto provincial 1904/21, en la que se comprometieron (a) un bono de extensión de UDS6,8 millones, (b) un bono de responsabilidad social empresaria de UDS0,9 millones y (c) erogaciones totales por UDS95,7 millones, que incluye la perforación de nueve pozos convencionales. Luego, mediante el Decreto 1954/21, la provincia del Neuquén cedió la concesión a Patagonia Energy S.A. otorgándole los derechos de explotación. Patagonia Energy S.A. desplegará un equipo técnico a cargo de Capetrol S.A., que operará los yacimientos poniendo en práctica su experiencia e idoneidad, con el claro objetivo de materializar el potencial de la concesión.

De cara al futuro, Patagonia Energy S.A. consolidará los recursos necesarios para manejar aquellos proyectos que decida emprender, tanto en el ámbito de campos maduros, como también en el de recursos no convencionales. La firma de servicios financieros Puente asesoró al Grupo Megeve en la transacción.

El Ing. Gustavo Palomeque, recientemente designado CEO de Patagonia Energy S.A., comentó: “Nos entusiasman los desafíos que enfrentamos y desde el primer día trabajaremos para mejorar el desempeño de Aguada del Chivato, focalizándonos en una operación profesional, eficiente y sustentable. Iniciamos nuestra participación en el sector con la determinación de convertir a Patagonia Energy en un jugador relevante en la industria, desarrollando esta y las nuevas oportunidades que se presenten”.

Nuevo gerente comercial en Milicic

Gustavo Mas asumió la gerencia Comercial de Milicic S.A. desde noviembre último. Reemplaza en su cargo a Federico Lufft, vicepresidente y gerente comercial, quien ha tomado la decisión de dejar sus funciones ejecutivas en la compañía. Luftt continuará como vicepresidente del Directorio. Gustavo ingresó a Milicic el año pasado como gerente de Desarrollo de Negocios de Oil & Gas. Su incorporación coincide con una etapa en la que la empresa ha asumido el desafío de impulsar el desarrollo de nuevos negocios de manera sostenida. Desde su nuevo rol, será responsable de consolidar y afianzar las actividades de Milicic en los diferentes segmentos, evaluar los diversos mercados, buscar nuevas oportunidades de negocio y desarrollar servicios de acuerdo con la estrategia de la compañía. “Estamos convencidos del dinamismo y de la visión estratégica que aportará Gustavo en su nuevo rol, sumando así a la solidez y trayectoria de Milicic S.A. Su experiencia y perspectiva serán claves para abor-



dar los desafíos futuros que asumimos para continuar creciendo en Argentina y la región”, destaca María de los Ángeles Milicic, gerente general de Milicic S.A. Mas es un ejecutivo con más de 30 años de experiencia y una vasta trayectoria en posiciones gerenciales y de dirección en Argentina y Latinoamérica. En el grupo Pérez Companc, se desempeñó como gerente Financiero en Pecom Agra, gerente de Planeamiento y Control Corporativo y gerente de Planificación y Nuevos Negocios en Venezuela. Inició su carrera regional en Petrobras como director financiero en Bolivia. En Petrobras Colombia, ocupó la posición de gerente de Proyectos América Latina y gerente de Operación y Comercialización. Antes de incorporarse a Milicic, dirigió la estrategia comercial y el desarrollo de nuevos negocios como gerente comercial en AESA, empresa del grupo YPF. Gustavo es graduado de la Universidad Católica Argentina (UCA) y cuenta con EMBA por el IAE Business School.

Milicic es una empresa argentina con más de 40 años de experiencia en obras que contribuyen al desarrollo económico y social del país. Con foco desde los inicios en las construcciones viales, civiles y afines, expandió su actividad hacia las obras de infraestructura, electromecánicas, higiene urbana y proyectos de gran envergadura para sectores estratégicos como energía, Oil&Gas y minería.

Su Sistema Integrado de Gestión, certificado a través de normas ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001, establece las bases de las prácticas en salud, seguridad, calidad y medio ambiente. Con el propósito de asumir un compromiso real y continuo con las comunidades en las que opera, Milicic adhiere a Pacto Global y desarrolla una política de RSE alineada con la ISO 26.000. Cuenta con oficinas propias en Argentina, Uruguay y Perú.

Shell Argentina e YPF anunciaron el pase a desarrollo de Bajada de Añelo



Shell e YPF construirán una planta de procesamiento de 15.000 barriles diarios de petróleo y 2 millones de metros cúbicos de gas diarios y avanzarán en la perforación de 16 nuevos pozos en el área. Shell Argentina e YPF anunciaron su decisión de pasar a desarrollo el bloque de Bajada de Añelo en la ventana de transición entre petróleo y gas de Vaca Muerta, en la Cuenca Neuquina.

Esta determinación se da luego de completar satisfactoriamente una primera etapa piloto que consistió en la perforación de 12 pozos exploratorios y que permitió lograr un mayor conocimiento del área. Esta segunda etapa consistirá en la perforación de 16 nuevos pozos y la construcción de una EPS (Early Production System) con capacidad de procesar hasta 15.000 barriles diarios de petróleo y 2 millones de metros cúbicos de gas diarios.

“Es el primer paso exponencial en nuestro proyecto para el área y una nueva decisión de inversión impulsada por el compromiso que tenemos con el desarrollo de Vaca Muerta”, señaló Sean Rooney, presidente de Shell Argentina.

“La primera etapa de piloto nos sirvió para llegar al momento de esta decisión con mayor conocimiento, eficiencia y competitividad. Queremos agradecer el apoyo de nuestra socia YPF y de la provincia del Neuquén a lo largo de este camino”, concluyó. “Desde YFP vamos a sumar nuestra experiencia y conocimiento en este nuevo desarrollo que lanzamos en conjunto con Shell. Vamos a continuar trabajando en Vaca Muerta para el desarrollo de nuestro país, cubriendo la demanda interna y exportando volúmenes crecientes de petróleo y gas”, señaló Pablo Iuliano, VP de Upstream No Convencional de YPF.

“Desde YPF generamos valor con base en el crecimiento eficiente y la sustentabilidad ambiental y social, con una oferta de energía de baja huella de carbono”, agregó. Esta inversión se suma a las que Shell ya viene haciendo en los bloques de Sierras Blancas, Cruz de Lorena y Coirón Amargo Sur Oeste, en etapa de desarrollo desde fines de 2018.

En estas áreas, ubicadas en la ventana de petróleo de Vaca Muerta, la compañía triplicó su capacidad de producción instalada con la reciente puesta en marcha de una segunda planta de procesamiento de petróleo y gas de 30.000 barriles de petróleo diarios, que se agregan a los 12.000 bpd ya existentes. Shell Argentina cuenta con una producción de 31.000 barriles diarios promedio en sus activos en el país y lleva más de 100 pozos perforados en Vaca Muerta.

En los próximos años, la compañía realizará más de 35 pozos anuales para continuar con los planes de desarrollo en las áreas que opera.

Raízen llevará la marca Shell al mercado paraguayo

Raízen, licenciataria de la marca Shell en Argentina y Brasil, anunció hoy el cierre del proceso de adquisición del 50% del paquete accionario de la distribuidora de combustibles paraguaya Barcos & Rodados, y con esta operación amplía su alcance al tercer país de la región.

Con la inminente llegada al país vecino, la empresa de origen brasileiro concreta un paso significativo de ampliación e integración de su plataforma regional, llevando a Paraguay su modelo de éxito ya probado en Brasil y la Argentina.

Raízen, referencia global en bioenergía y renovables, se consolida además en el segmento de Marketing & Servicios, pasando a operar luego de esta transacción una red de más de 7.500 estaciones de servicio en la región. Barcos & Rodados es líder en distribución de combustibles en el mercado paraguayo. La red actual cuenta con más de 340 estaciones que pasarán de manera progresiva a operar con bandera Shell.

El ingreso de Raízen a Paraguay significa el retorno de Shell, la marca más global y reconocida en combustibles de todo el mundo, que regresa a ese mercado luego de 15 años.

“Estamos muy contentos con la concreción y cierre de esta operación que llevó muchos meses de trabajo. Estamos ingresando al mercado paraguayo de la mano



de los líderes actuales y con una gran apuesta de inversión y crecimiento”, comentó Teófilo Lacroze, Presidente de Raízen Argentina. “Raízen es una empresa que en diez años creció de manera exponencial, con modelos de éxito probados en Brasil y Argentina. Ahora nos COMUNICADO DE PRENSA toca llegar a Paraguay para seguir agregando páginas a esta historia. Tenemos un enorme desafío por delante, pero contamos con los mejores recursos para alcanzarlo con éxito”, agregó Lacroze.

La operación de esta compañía, que comparten en partes iguales Barcos & Rodados y Raízen (50% Raízen, 50% B&R), estará a cargo de Raízen e informará al presidente de Raízen Argentina, Teófilo Lacroze.

Tenaris presentó las últimas experiencias de transformación digital y automatización aplicadas en la compañía



La 23ª Conferencia del Acero del Instituto Argentino de Siderurgia (IAS) organizó un panel sobre experiencias de industria 4.0 en el que participó Alejandro Lammertyn, Chief Digital and Information Officer de Tenaris, y compartió cómo la compañía está transformando su sistema integrado de fabricación y el vínculo con los clientes a partir de la automatización y digitalización de los procesos.

Lammertyn hizo foco en la capacidad de Tenaris de crear un doble digital para cada tubo fabricado, y fue posible su tracking en tiempo real a lo largo de la línea de producción. En ese sentido, subrayó la importancia de contar con un sistema de recolección, almacenamiento e interpretación robusto de información. “El dato es el rey, por eso la confianza en su procedencia debe ser total”, remarcó.

Junto a Lammertyn estuvieron Mauricio Caggioli (AcelorMittal), Roberto Demidchuk (Ternium) y Gustavo Silva De Fraça (Gerdau). El panel tuvo como moderador a José Luis Roces (Instituto Tecnológico de Buenos Aires). La 23ª Conferencia del Acero del IAS contó además con la participación de Javier Martínez Álvarez, presidente de Tenaris para Cono Sur, en el Steel Executive Forum que cerró las actividades.

“En el centro de nuestra transformación está la huella digital que usamos para identificar cada tubo, que

nos permite vincularlo con cada instancia de la línea, sabiendo por dónde y cuándo pasó, y qué resultados hubo. Almacenar esos datos en la nube nos permite un nivel de visibilidad, control y previsibilidad que aseguran una calidad inusitada hasta hace pocos años, que se puede intervenir desde cualquier lugar”, explicó Lammertyn.

En paralelo, con un esquema de programación dinámica, se logró reducir el work in progress de las líneas y monitorear los indicadores de performance desde un Torre de Control que centraliza las decisiones, lo que permitió acciones preventivas y correctivas más precisas, sea referidas a la operación, el mantenimiento o la logística.

Por otro lado, y bajo el modelo de RigDirect® ofrecido por Tenaris, los clientes pueden acceder a esta “huella digital” con aplicaciones como PipeTracer® que, entre otras tareas, ahorra la necesidad de medir la longitud de los tubos y facilita las operaciones petroleras en pozo.

“La digitalización nos permite tomar el control total del tubo hasta el momento de su bajada. Pero visto con un lente más amplio, nos otorga una planificación integral de la supply chain, desde el pronóstico de la demanda hasta que se produce la corrida del material y se retorna material no utilizado”, amplió Lammertyn.

Para el referente digital de Tenaris, “el gran desafío de la industria 4.0 no es la tecnología, que está disponible, sino las personas y su *skilling* correcto” con el objetivo que la innovación y el desarrollo de soluciones informáticas “deje de ser un patrimonio de los departamentos de IT y Automación y sea un valor compartido por toda la organización”. Al respecto, consideró que “una visión de liderazgo desde el management es esencial, bajando una línea estratégica clara”.

Asimismo, el panel de industria 4.0 del IAS analizó la manera en que el sector siderúrgico puede contribuir al desarrollo tecnológico de sus cadenas de valor. En este punto, Lammertyn destacó el aporte que realiza Tenaris en el marco del Programa ProPymes, que pasó “de promover el entrenamiento y la mejora de la ingeniería industrial a tener una fuerte impronta de transformación digital e industria 4.0”.

“Tenaris se apoya mucho en terceros para sus procesos de innovación. Para Argentina es clave consolidar un polo PyME orientado a la innovación en el área industrial y puedan trabajar en su aplicación real”, afirmó. Sin ir más lejos, hoy el Centro Industrial de Campana, el personal ingresante a área operativas se capacita mediante un simulador de grúas creado por la pyme argentina Delta3 y que, tras ser implementado con éxito en Campana, se exportó a plantas industriales de Tenaris en Italia, Estados Unidos, Rumania, México y va rumbo a otras plazas como Colombia. El equipo reproduce las condiciones reales de planta y sirve para disminuir los riesgos.

Además de Lammertyn y Martínez Álvarez, participaron en la 23ª Conferencia del Acero del IAS expertos técnicos de Tenaris, quienes presentaron proyectos vinculados a la optimización de procesos de aceración y tratamiento térmico.