

NOVEDADES DE LA INDUSTRIA

Pampa vendió activos para concentrarse en áreas estratégicas

Con el objetivo de concentrar los esfuerzos y los recursos en las áreas y los negocios donde tiene su mayor potencial, Pampa Energía firmó con Trafigura Argentina un acuerdo de venta de su negocio de refinación y distribución de combustibles.

La operación fue suscripta por un monto de 90 millones de dólares e incluye toda la red de estaciones de servicio, la refinería de Bahía Blanca, la planta de lubricantes en Avellaneda y la terminal de Caleta Paula.



Luego de haber evaluado diversas opciones, Pampa tomó esta decisión basada en la convicción de que el negocio de refinación y distribución de combustible requiere de una mayor escala para lograr sustentabilidad y que Trafigura, uno de los mayores comercializadores de commodities y operador de más de 3000 estaciones de servicio en el mundo a través de su inversión industrial Puma Energy, cuenta con el foco y la escala adecuada para potenciar este negocio.

El cierre de la transacción está sujeto a ciertas condiciones precedentes estándar que se deben cumplir en un plazo aproximado de tres meses. Trafigura absorberá el ciento por ciento de la nómina de empleados, respetando las condiciones salariales, la antigüedad y los beneficios. El cambio de empleador no representará ningún cambio en las condiciones laborales ni en los acuerdos colectivos, los cuales se mantendrán vigentes y conservarán sus respectivos plazos y condiciones.

Pampa, por su lado, reitera que seguirá adelante con su ambicioso plan de inversiones y focalizará todos sus esfuerzos en los negocios centrales de la compañía.

Gas Natural Fenosa llevará gas por redes a barrios de Moreno

Con el tendido de los primeros 15.600 m de cañería, Gas Natural Fenosa comenzó las obras para llevar el gas natural por redes a El Molino, Illia, Aguaribay y El Quijote de Moreno. La obra, que abarca la construcción de 59.000 m de red de media presión y permitirá conectar a la red de gas a más de 1800 viviendas, demandará una inversión de \$46,3 millones y se proyecta su finalización para marzo.

“Con estas obras posibilitamos que más vecinos de Moreno accedan al gas natural por redes, permitiendo mejorar significativamente su calidad de vida”, sostuvo José García Sanleandro, Gerente General de Gas Natural Fenosa.

Estas obras se encuentran en el marco del plan de inversiones presentado por la empresa para el quinquenio 2017-2021, en el cual invertirá \$6500 millones destinados a obras de infraestructura para expansión, al mantenimiento del sistema de distribución; a la confiabilidad del sistema de distribución; a la mejora del servicio aplicando nuevas tecnologías, y en especial, a la expansión del sistema de distribución mediante la ejecución de nuevas redes de distribución.



Desde 1992 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 1.588.455 clientes residenciales, 39.964 comerciales y 8.175 industriales, 398 estaciones de GNC y 4 subdistribuidoras. La extensión de las redes de gas natural asciende a 25.700 km.

Acuerdo entre el IGU y ARPEL por Innov@arpel

La Asociación Regional de Empresas del Sector Petróleo, Gas y Biocombustibles en Latinoamérica y el Caribe (ARPEL) y la International Gas Union (IGU) firmaron en la Torre YPF de Puerto Madero un nuevo acuerdo con el fin de expandir el alcance de Innov@arpel, la plataforma virtual de innovación y tecnología de ARPEL, lanzada recientemente, que nace con el objetivo de promover la interacción entre los proveedores de soluciones tecnológicas y las empresas operadoras del sector energético, en particular de petróleo y gas.

El acuerdo fue firmado por el Presidente del Directorio de ARPEL y Auditor de Reservas de YPF, Carlos Colo, el Secretario General de IGU, Luis Bertrán, y el Secretario Ejecutivo de ARPEL, Jorge Ciacciarelli.

En esta oportunidad, IGU y ARPEL, socios institucionales desde abril de 2017, acordaron aunar esfuerzos con el objetivo de fomentar el uso de la nueva herramienta entre los miembros de este importante organismo internacional, a través de la publicación de trabajos técnicos de relevancia y noticias del sector, establecer lazos en proyectos de interés, y conocer los nuevos desafíos del gas en la región, entre otras acciones.

A través de distintas funcionalidades, Innov@arpel ofrece la posibilidad de intercambiar experiencias y conocimiento, así como obtener referencias de tecnologías ya implementadas por otros usuarios. Del mismo modo, permite contactar a otros miembros que estén desarrollando nuevas soluciones, o bien realizar proyectos de innovación en conjunto con otros actores del sector. También reúne información sobre las últimas tendencias del sector y brinda acceso a trabajos técnicos de calidad. IGU es el organismo internacional referente para la industria del gas, su membresía abarca el 97% de

la cadena de valor en el nivel global y su misión es promover el progreso económico, técnico y político de la industria, abogando integralmente por el gas natural como clave del mix energético sostenible. Por su parte, ARPEL es una asociación sin fines de lucro que nuclea a empresas e instituciones del sector petróleo, gas y biocombustibles en América Latina y el Caribe. Fue fundada en 1965 como un vehículo de cooperación y asistencia recíproca entre empresas del sector. Actualmente sus socios representan más del 90% de las actividades del *upstream* y *downstream* en América Latina y el Caribe e incluyen a empresas operadoras nacionales e internacionales, proveedoras de tecnología, bienes y servicios para la cadena de valor, y a instituciones nacionales e internacionales del sector.

Más información: <https://www.youtube.com/watch?v=HIMWbQORe2Y>

Wärtsilä garantiza eficiencia de la planta El Morro en Colombia



El grupo tecnológico Wärtsilä garantizará la eficiencia y la fiabilidad de Termo Mechero Morro S.A.S. La planta de energía de E.S.P. cerca de Yopal en Colombia. El acuerdo de operación y mantenimiento (O & M) de siete años incluye garantías de rendimiento y optimiza las operaciones comerciales de la planta de El Morro a gas.

El acuerdo de O & M amplía un contrato de construcción anterior de Wärtsilä (EPC) e incluye garantías de rendimiento para la planta de El Morro a gas, que comenzará a producir en diciembre de 2017. Wärtsilä proporcionará servicios completos de operación y mantenimiento, incluyendo personal y repuestos.



El rendimiento garantizado de los activos significa que Wärtsilä garantiza la eficiencia, la fiabilidad y la disponibilidad de la planta de energía mientras el cliente vende la energía producida en el mercado local de electricidad. Las soluciones digitales avanzadas de Wärtsilä se aplicarán en la planta de El Morro para garantizar operaciones óptimas: el equipo de la planta será monitoreado a distancia y sus necesidades de mantenimiento se optimizarán en función de la condición real.

El Morro será una planta de energía de carga base equipada con seis motores de gas Wärtsilä 34SG para una capacidad instalada de 55 MW. Para operar y mantener la instalación, Termo Mechero Morro S.A.S. E.S.P. requirió un socio con amplia experiencia en la operación de plantas a gas, así como la capacidad de garantizar la alta eficiencia y la confiabilidad de las operaciones. Wärtsilä fue elegida como el proveedor de servicios debido a la experiencia en gas de la compañía y su paquete O & M completo y competitivo, que proporciona garantías de rendimiento y mejora la predictibilidad operativa.

“Los productos eficientes y confiables de Wärtsilä y su competitiva solución O & M satisfacen nuestros requisitos de excelente disponibilidad y predictibilidad de costos de ciclo de vida. Este acuerdo representa el esfuerzo conjunto de nuestras dos compañías para co-crear una solución integral de generación de energía que responda a las necesidades del mercado energético colombiano”, dice Carlos Caycedo, Gerente General de Termo Mechero Morro SAS E.S.P. Termo Mechero Morro S.A.S. E.S.P. se enfoca en el desarrollo de proyectos de generación de energía en el mercado colombiano.

Eaton e ISECOM brindarán capacitaciones a revendedores

Eaton Argentina, empresa especializada en administración de energía, junto a ISECOM, distribuidor mayorista de valor agregado y volumen, están brindando capacitaciones a *resellers* en diferentes puntos del país.

Ya se dictaron capacitaciones en Buenos Aires, sobre Placas de Red UPS (modelos y configuración), implementación y uso del software IPM de Eaton. También se montó un laboratorio de 4 UPS en funcionamiento con sus respectivas placas, interconectado a través de *switches* para generar una LAN. A los asistentes se les pidió que traigan sus notebooks para conectarse, con-



figurar y probar parámetros de las placas y sus alcances en el funcionamiento de las UPS.

Los canales invitados se seleccionaron previamente haciendo foco en el sector técnico de las empresas, quienes son los que muchas veces solicitan los modelos de UPS a cotizar.

Debido a la excelente repercusión obtenida, se coordinó la misma temática para los demás puntos de venta de ISECOM.

Las clases se dictaron sobre la declaración de proyectos, los registros de oportunidades, y las cotizaciones de equipos trifásicos. Además, se realizarán capacitaciones sobre equipamiento (93E – 93PR – 93PS) con sus respectivas características y hacia el segmento de mercado está orientado cada uno.

Jornada de la UCA sobre Energías Renovables en la Argentina: proyectos y financiamiento



La Escuela de Negocios de la Facultad de Ciencias Económicas de la UCA realizó recientemente una jornada sobre Energías Renovables en la Argentina: proyectos y financiamiento, de la que participaron el Secretario Nacional de Energía Eléctrica, Alejandro Sruoga; el Subsecretario Nacional de Energías Renovables de la Nación, Sebastián Kind; el Presidente de YPF Energía Eléctrica S.A., Martín Mandarano; y el Country Manager de Enel Argentina, Maurizio Bezzeccheri, entre otros disertantes. La jornada fue moderada por el especialista en finanzas y profesor de la casa, José Echagüe.

Participaron también de la jornada el Subgerente General de Crédito del Banco Nación, Gastón Álvarez; el Subgerente General de Riesgos de la misma entidad, Marino Martínez; el Gerente Comercial de Financiamiento Estructurado y Entidades Financieras del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), Ezequiel Mirazon; y el Director de E&Y, Mariano Cardona, quienes integraron el panel sobre oportunidades de financiamiento en proyectos energéticos. En este último, se destacó la predisposición de los bancos públicos para asistir en el financiamiento de proyectos de energías renovables.

A su turno, Sebastián Kind explicó ante los presentes la importancia de la Ley 27.191 sobre Energías Re-

novables. El actual funcionario fue asesor del senador Marcelo Guinle, autor del proyecto convertido en ley por el Congreso en 2015 que establece que para 2025 el 20% de la energía eléctrica del país sea aportada por fuentes renovables. En ese sentido, afirmó que “hay mucha voluntad” por cumplir con esta meta y resaltó que ya se ven en el país parques eólicos y de paneles solares.

Por su parte, en su charla sobre el escenario del mercado energético, Alejandro Sruoga hizo un repaso sobre la normalización del sector energético y las expectativas de que el proceso continúe en el mediano plazo.

En tanto, Martín Mandarano y Maurizio Bezzeccheri expusieron la manera en que YPF y Enel, la controladora de Edesur, respectivamente, adaptaron su estructura para poder incorporar los requerimientos de la Ley 27.191 y alcanzar la meta de que el 20% de la electricidad provenga de fuentes renovables. En esa línea, Mandarano remarcó la complementariedad entre las fuentes renovables y no renovables: “No es renovable *versus* térmico. Hay una complementariedad, porque al menos inicialmente la energía renovable necesita de la no renovable”, sostuvo.

Con el objetivo de profundizar la capacitación sobre energía y sustentabilidad, la Escuela de Negocios de la UCA ampliará las actividades de formación en esta temática en 2018.

Nueva gama de servicios de Schneider Electric para modernizar PLC

Schneider Electric, empresa especializada en transformación digital de la energía y automatización, lanzó un nuevo servicio que ayudará a las industrias a modernizar sus sistemas de control lógico programable (PLC) de manera fácil, segura y más rentable, en algunos casos, en menos de una hora. Al reducir el tiempo de inactividad y la interrupción de la operación, el servicio proporciona una migración más fácil a los controladores de automatización programables Modicon™ M580. Con capacidad de conexión vía Ethernet incorporada y un procesador con más potencia y más memoria, el mejor en su clase, el ePAC Modicon M580 es el único PLC que puede generar el 100% de ROI en tres meses para aplicaciones híbridas.

“La actualización de sistemas PLC antiguos u obsoletos ha demostrado que ayuda a aumentar la seguridad, la eficiencia, la confiabilidad y, especialmente, la rentabilidad de las operaciones híbridas y de proceso de nuestros clientes”, dijo Nathalie Marcotte, senior vice president, Industry Services de Schneider Electric. “Nuestro servicio de modernización de PLC ayuda a los fabricantes a aprovechar de manera rápida y eficiente la tecnología y experiencia en IIoT de Schneider Electric para obtener una mejor visión de sus operaciones industriales. La actualización del ePAC Modicon M580 permitirá a su fuerza de trabajo tomar decisiones empresariales mejores y más precisas en el momento correcto e impulsar mejoras cuantificables en su rentabilidad operativa de forma segura y sostenible”.



La migración perfecta combina un convertidor de aplicaciones Unity M580 con una herramienta útil de configuración experta en migración, que identifica brechas operativas y proporciona recomendaciones para resolver los desafíos de sistemas únicos de cada cliente. Esta combinación permite a los clientes convertir fácilmente las aplicaciones de software de Unity que funcionan en plataformas Quantum y Premium para que sean compatibles con el M580, a la vez que ofrece la opción de producir una propuesta de preingeniería para la nueva E/S M580. Un sistema de cableado rápido para el procesador TSX Premium permite que las actualizaciones se completen en menos de una hora.

“El ritmo actual de negocios, especialmente en la fabricación, requiere tecnología construida para operaciones más rápidas y conectadas. Muchos de nuestros clientes confían en PLC más antiguos e ineficientes que son menos confiables, tienen un mayor costo total de propiedad y dejan las operaciones vulnerables a las amenazas nuevas y emergentes”, dijo Marcotte. “Modernizar con el ePAC Modicon M580 brinda a nuestros clientes una plataforma lista para el futuro, preparada para IIoT, que les puede ayudar a controlar rápidamente su rentabilidad operativa en tiempo real, sin interrumpir sus negocios”.

“Estos servicios son el último ejemplo de cómo ayudamos a nuestros clientes a migrar a soluciones de IIoT a través de EcoStruxure Plant™. Nuestra arquitectura y plataforma de sistema abierto, interoperable, habilitada para IoT nos permite innovar en todos los niveles para mejorar la seguridad, la confiabilidad, la eficiencia y la rentabilidad de las operaciones de nuestros clientes en tiempo real. Les ayuda a convertir sus inversiones en automatización en el motor de ganancias de su negocio”, concluyó. El ePAC Modicon M580 puede ayudar a las industrias a obtener un mejor y más rápido retorno de la inversión y un rendimiento del 100% de sus inversiones en proyectos en menos de tres meses. La eficacia obtenida con la ejecución del proyecto de velocidad ePAC Modicon M580 permite crear un control mejor, más preciso y efectivo sobre la rentabilidad operativa de la planta. Junto con muchos otros beneficios operacionales, puede:

- reducir el tiempo de comercialización hasta en un 25%;
- reducir el consumo de energía del proceso hasta en un 30%;
- reducir la probabilidad de ciber ataques;
- mejorar la productividad de las aplicaciones de fabricación de gran volumen;
- y mejorar el rendimiento final de las instalaciones de fabricación medianas y grandes.

Los servicios de modernización de PLC de Schneider Electric están completamente disponibles para su venta y distribución en todo el mundo. Como parte

de la gestión del ciclo de vida útil del PLC de Schneider Electric, los servicios se complementan con los planes Customer FIRST y Advantage Services para el mantenimiento y soporte continuo. Para obtener más información sobre los servicios industriales de Schneider Electric, visite nuestra página web de Migración y Actualización de PLC.

La Central de Anchoris de Galileo, premiada por la AEM

Anchoris es la primera Central Termoeléctrica independiente de los gasoductos que se alimenta de gas natural licuado (GNL) proveniente de pozos no conectados, en el nivel mundial. Así lo refleja la distinción otorgada por la Asociación de Ejecutivos de Mendoza (AEM) quien le otorgó el premio al Proyecto del Año 2017.

El galardón fue recibido por Horacio Pinasco, Gerente General de Methax, la compañía de generación eléctrica del Grupo Galileo.



Por otra parte, el premio también honró a Empresa Mendocina de Energía Sociedad Anónima (EMESA), la responsable desde el sector público por la conceptualización del proyecto de generación y la convocatoria al Grupo Galileo para realizar la inversión privada y aportar su tecnología en GNL. Los ganadores de todas las categorías fueron elegidos por el voto de los asociados presentes en el evento, proceso que fue auditado por Price Waterhouse Coopers.

La AEM reúne a más de 200 ejecutivos y propietarios de empresas que representan a todos los sectores productivos de Mendoza, desde los servicios hasta la industria.

La Central de Anchoris en su etapa inicial aportará 41 megavatios (MW) que cubrirán las necesidades de 125 mil personas. Al reemplazar el diésel por gas natural 100% argentino, la generación eléctrica reducirá en un 30% sus emisiones de CO₂.

Diariamente, su funcionamiento incorporará 200 mil metros cúbicos diarios (m³/d) de gas natural que estaban fuera del sistema y que ahora beneficiarán a los mendocinos.

El gas natural llega a la central a través de un gasoducto virtual de GNL cuyos tráileres recorren distancias superiores a los 400 km desde pozos que estaban abandonados. En esas locaciones remotas, el gas es licuado mediante estaciones móviles de licuefacción denominadas Cryobox-Trailer diseñadas y operadas por Galileo Technologies.

Totalgaz es ahora Total

Total Argentina anunció que su marca TotalGaz, uno de los líderes del mercado argentino de comercialización de Gas Licuado del Petróleo (GLP), cambió a partir de noviembre y pasó a llamarse TOTAL.

El proyecto de migración de la marca forma parte de un plan estratégico a 20 años del Grupo Total, con implementación en su filial de la Argentina, cuyo propósito será posicionarse en el nivel mundial como un actor de referencia y consolidar el liderazgo de la marca en el mercado energético.

En los últimos años, Total inició un camino de transformación denominado *One Total*, un proyecto de empresa lanzado por el Comité Ejecutivo en 2015, con el fin de traducir el posicionamiento corporativo "Comprometidos con una mejor energía" en una ambición de negocio a 20 años, consolidando la posición de liderazgo y de referencia del mercado energético global.

Para lograr este objetivo y enfrentar los nuevos desafíos de crecimiento y liderazgo, el Grupo Total desplegó una nueva organización interna y de marca. En este sentido, a través de esta potente migración, ambos negocios de Total en la Argentina (Lubricantes y GLP) se verán beneficiados con una única identidad de marca, compartiendo un mismo espíritu y reforzando el sentido de unidad de cara al desafío de posicionamiento en el país y acompañando el objetivo del Grupo en el nivel mundial.

En la Argentina, Total comercializaba sus productos en el mercado de GLP bajo la marca TotalGaz, y logró posicionarse, desde su llegada en 1997, como el segundo actor en el mercado argentino. La distribución de sus productos cubre las regiones del norte y del centro del país, ofreciendo gas envasado en garrafas de 10 y 45 kg, y de gas a granel para sus clientes industriales y residenciales.

"La migración responde a una decisión estratégica del Grupo, y en particular de la filial en la Argentina, de integrar ambos negocios –GLP y Lubricantes– bajo una misma identidad. Sin dudas, esto permitirá optimizar nuestras acciones de comunicación y obtener mayores logros para una marca con la fortaleza y proyección de la nuestra", aseguró Juan José Raga, Director General de Total Especialidades Argentina.

El primer reto de la unidad de negocios de GLP como Total será ingresar en el *e-commerce*. El 22 de noviembre, Total pondrá en línea el sitio www.total-gas.com.ar, a través del cual comercializará sus productos de gas envasado en garrafas de 10 y 45 kg, y de gas a granel para sus clientes residenciales. ■

