

► Grupo Equitécnica: todo lo que se necesita, y más

Grupo Equitécnica
www.equitécnica.com.ar



El *Grupo Equitécnica* es una empresa argentina que celebrará su cuarenta aniversario el año que viene, pero no es eso lo que nos llevó a una entrevista en la firma hacia fines del mes de septiembre. En la actualidad, el grupo ofrece una variada oferta de productos y servicios con los que busca marcar su posición en el mercado y asentar su liderazgo demostrando todo lo que tiene para ofrecer, sobre todo en esta época de recambio no solo de tecnología sino también de paradigma respecto de la energía, su generación, distribución y consumo. *Vademarco*, fuentes renovables, *Vacon*, solar-térmica, *Hertig*, solar-fotovoltaica, *Danfoss*, eficiencia energética, asistencia técnica, muchas palabras y conceptos que resuenan y todos asociados al *Grupo Equitécnica*. En esta nota, Daniel Heredia (*Vademarco*), Jorge Saucedo (departamento técnico de *Equitécnica*), Ernesto Milgram (gerente técnico de *Hertig*), Claudio Ferraris (gerente de *Danfoss*), Adrián Rodríguez (gerencia comercial de *Equitécnica*) y Eduardo Borque (gerente general de

Grupo Equitécnica) dilucidan de qué se trata cada una y nos dejan como resultado una idea clara acerca de lo bien preparada que está la empresa para responder a las necesidades energéticas del país en todos sus flancos.

“Hay una nueva ley que obliga a que todo aquel cuyo consumo sea mayor a trescientos kilowatts (300 kW) mensuales, abastecer el ocho por ciento (8%) con energías renovables”, declara Eduardo Borque antes de empezar. Esta disposición legal se suma a otras que afectan a la realidad energética en Argentina como problemas de abastecimiento, concientización de la población, tarifas, etcétera. A la vez que comprende que la problemática excede la predisposición empresarial y que exige un rol activo del Estado, el *Grupo Equitécnica* responde con una vasta variedad de soluciones que conducirán a disolver los problemas que hoy nos aquejan.

¿Qué es *Vademarco*?

Daniel Heredia.— Desde 1977, la marca *Vademarco* fabrica sistemas solares térmicos para generar agua caliente sanitaria, tanto matrices como materiales y estructuras, tanto a nivel residencial como industrial. Es uno de los pioneros en la fabricación de este tipo de sistemas en el país.

Eduardo Borque.— Nosotros adquirimos la empresa *Vademarco* en el año 2012, es del Grupo *Equitécnica*.

¿Qué tipo de tecnología desarrolla *Vademarco*?

Daniel Heredia.— Estos sistemas se diferencian en función del tipo de tecnología que utilizan para calentar el agua. *Vademarco* fabrica placa plana, que

consiste en un panel con un dispositivo en su interior que recibe la energía solar y la transmite a una cañería por donde circulará el agua. A partir de ahí, puede haber diferentes sistemas: termosifónico (o doble circulación natural) y doble circuito, en donde intervienen mecanismos no atmosféricos. Vademarco se dedica a fabricar placa plana en sus dos versiones: doble circuito, mediante bombas, y circulación natural. Luego hay otro tipo de sistemas que no se fabrican en el país que Vademarco importa para atender necesidades más específicas. Para cualquiera de las dos modalidades, doble circuito o circulación natural, existen dos formatos: panel y tubos de vacío. El panel lo fabricamos acá, los tubos de vacío los importamos.

Claudio Ferraris.— Hablamos de formas de obtener energía a partir del sol. Una cosa es la solar-térmica y otra la solar-fotovoltaica. La primera es para el calentamiento del agua, la segunda, para obtener energía eléctrica.

Daniel Heredia.— Respecto al panel fotovoltaico, en Argentina no se fabrican porque no hay arena de calidad tal como para extraer el silicio necesario para construir los paneles. El principal productor de silicio en el mundo es Egipto, por la calidad de su arena. Entonces, lo máximo que se puede hacer es importar las celdas y a partir de eso, sí armar acá. Nosotros importamos estos productos para dar una respuesta a una demanda que será cada vez mayor por el aumento de tarifas.

Eduardo Borque.— Los paneles fotovoltaicos producen energía eléctrica constantemente, pero no siempre la residencia o empresa la necesita. La idea es que lo que cuando no consuman, se le vendan la energía a la red, y luego la factura discrimina el consumo



real y el crédito por la venta que realicé, ahí está el ahorro.

¿Qué perspectivas a futuro tiene Vademarco?

Daniel Heredia.— Vademarco tiene una enorme perspectiva de crecimiento, que depende del apoyo a la industria nacional para que se vitalice la fabricación y construcción de los sistemas de placa plana para viviendas sociales, hospitales, cárceles.

Eduardo Borque.— Sobre solar-térmica, tanto la Secretaría de Industria como el Ministerio de Energía están apoyando fuertemente. Existen algunas facilidades crediticias para equipamiento de fábrica, inclusive para viviendas, sé que está vigente en Santa Fe, también en Entre Ríos.

Ernesto Milgram.— Respecto a Ministerio de Energía, interviene el BID (Banco Interamericano de Desarrollo).

¿Qué es Vacon?

Claudio Ferraris.— En 2014, el segmento Danfoss Power Electronics, del Grupo Danfoss, adquirió Vacon, una empresa finlandesa que fabricaba convertidores de frecuencia con una paleta importante de productos para energía solar (inversores para

potencias chicas y grandes). En 2015, la fusión de las dos empresas dio como resultado el segmento Danfoss Drives. Ya en 2016, para energía solar, Danfoss comercializa los productos fabricados por la unidad productiva que Vacon tenía en Italia, hasta una cierta potencia que son cincuenta caballos de fuerza (50 HP) y treinta y siete kilowatts (37 kW), es decir, para motores eléctricos o bombas sumergibles, por ejemplo. Para las potencias medianas y grandes (plantas fotovoltaicas) se decide hacer una transferencia de tecnología con una empresa que está situada en Brasil, que se llama Sindustrial, desde donde se atiende a toda Latinoamérica.

¿Cómo se relacionan Vacon y Vademarco?

Claudio Ferraris.— Sindustrial opera en San Pablo, con intenciones de expandirse por la región. Para eso, logra acuerdos comerciales con empresas de los otros países. En Argentina, el socio estratégico es Vademarco, que toma la tecnología, la integra a su ingeniería y ofrece ya plantas fotovoltaicas llave en mano.

Respecto de las plantas de energía, ¿cuál es la propuesta del Grupo?

Eduardo Borque.— Tenemos proyectadas plantas para la generación de energía eléctrica para abastecer ciudades. Estamos participando en proyectos

de licitación para inyectar electricidad a la red nacional a partir de fuentes de energía solar fotovoltaica. Para esto, intervienen todas las facciones del Grupo Equitécnica: Vacon, Danfoss, Vademarco, nuestros equipos técnicos. Contribuimos al desarrollo y gestión del proyecto, que se construye y se entrega 'llave en mano'. Estamos trabajando en la generación de pequeñas plantas: de un megawatt hasta cinco (1 a 5 MW).

Adrián Rodríguez.— No hay en la Argentina plantas de estas características todavía, pero hubo un llamado a licitación en el que se presentaron más proyectos de lo esperado.

Eduardo Borque.— Sobre energía fotovoltaica, estamos con proyectos grandes para plantas de energía, uno de 1,3 megawatts (MW) y otra de cinco (5 MW), en Corrientes, que ya fue anunciada por el gobernador. Se espera que se inaugure antes de fin de año. El fin de esa fábrica de Corrientes es atender al mercado de la Mesopotamia, donde no hay red troncal de gas, y por eso el costo de energía es muy elevado.

¿Por qué creen Argentina es campo fértil para este tipo de proyectos?

Claudio Ferraris.— Además de las licitaciones que ofrece el Estado, las empresas deben satisfacer que el ocho por ciento de su exceso provenga de energías renovables. O salen a comprar energía o la generan, esto va a favorecer un mercado para estas plantas fotovoltaicas, tal como ocurrió en Brasil. A Sindustrial y Vademarco les tocará desarrollar ese producto en el mercado argentino.

Daniel Heredia.— Recordemos además que Argentina en su pico de demanda consume más de treinta mil megawatts (30.000 MW) que no puede abastecer con su propia generación.

¿Hay regiones más favorecidas que otras para que prosperen estos proyectos?

Daniel Heredia.— Potencialmente, para lo solar-térmico o fotovoltaico, prácticamente desde el centro geográfico de Argentina hacia el norte es de



aprovechamiento efectivo. En otros lugares quizá no es tan viable porque hay otros recursos, como lo eólico en la Patagonia.

Eduardo Borque.— Para eólica la mejor zona es Pico Truncado, en Santa Cruz, ahí la generación de vientos es la ideal.

Daniel Heredia.— A pesar de que la Patagonia tiene un recurso que excede los registros en el mundo, hay un ejemplo que es muy ilustrativo: la provincia de Tucumán tiene el mismo recurso eólico que toda Alemania. Por eso es importante una política de desarrollo.

¿Cuál es el rol del Estado en esta ecuación?

Claudio Ferraris.— El Estado marca la tendencia. El objetivo no es ocho por ciento (8%), sino veinte (20%) en 2025, y entonces se establecerá una nueva meta. Hay países no muy lejanos que sirven de ejemplo, como Uruguay, allí el treinta por ciento (30%) de la energía consumida ya es renovable. Otro ejemplo es Costa Rica, el cien por ciento (100%) de su consumo es renovable.

Jorge Saucedo.— Alemania está reemplazando cuarenta y cuatro centrales nucleares por energías alternativas.

Daniel Heredia.— El país que tiene más energía solar térmica instalada en comparación a su densidad poblacional es Chipre y es porque el Estado obligó a la industria hotelera, que forma parte del ochenta por ciento (80%) de su ingreso, a instalar energía solar.

Ernesto Milgram.— Esos países no tienen otra alternativa.

Jorge Saucedo.— Eso está atado a la disponibilidad de recursos propios. Un país con menos recursos naturales es más probable que migre más rápidamente a una matriz de energías renovables.

Claudio Ferraris.— En Argentina, todo compete con todo. Logramos el autoabastecimiento petrolero, teníamos buena producción de gas, y alentamos ese consumo. Ahora, la situación no es tan favorable, pero descubrimos la segunda región más grande del mundo con petróleo o gas no convencional. Pero por

otra parte, sabemos que también eso se va a terminar entonces no está mal alentar soluciones renovables. Lo que me parece es que ningún país puede obviar la inserción de las energías renovables en su matriz energética.

Daniel Heredia.— Ninguno de estos sistemas va a ser masivo si no se acompaña con una política pública que fomente el uso y la cultura sobre esto. Se necesitan beneficios de tipo impositivo y acciones concretas educativas como incluir el tema en las currículas escolares.

Claudio Ferraris.— A nivel nacional, podría tomarse la decisión y no entregarse más de treinta mil megawatts (30.000 MW) durante diez años y alentar así la eficiencia energética en los consumidores.

¿Qué lugar tiene la eficiencia energética?

Claudio Ferraris.— El índice de importación de energía no deja de aumentar. Si queremos industrializar aún más al país, se requiere mayor gasto de energía. Ahí entra otra ecuación: tratemos de tener más energía, y también de usar mejor la que ya tenemos, eso es la eficiencia energética. Es el desafío de enseñar a hacer lo mismo pero de la mejor forma. Hay tres factores que alientan la eficiencia: la ecuación económica, el desafío técnico o el puro comportamiento. Por ejemplo, quien hace riego en la Argentina vio incrementados sus costos por el aumento del diesel, que utiliza para los motores de las bombas. Entonces ahora analiza alternativas como la fotovoltaica.

¿Qué servicios brinda el Grupo Equitécnica para alentar la eficiencia energética?

Ernesto Milgram.— Estamos trabajando para ofrecer el servicio de análisis de la eficiencia energética. Desde Hertig, a través de la auditora, tenemos contacto con una serie de empresas. Estamos analizando cómo penetrar, si por mantenimiento o por ingeniería.

Daniel Heredia.— Para realmente eficientizar el consumo, no basta con cambiar una lámpara, tengo que hacer un análisis integral de la instalación.

Claudio Ferraris.— Cuando se hace un análisis de eficiencia energética primero hay que sacarle la foto

actual. Ese análisis identificará sectores más y menos eficientes y establecerá prioridades para mejorar la eficiencia y sugerir los cambios.

Adrián Rodríguez.— Tenemos experiencia en esto por el hecho de vender variadores de velocidad. Para convencer a un cliente de que instale un variador de velocidad de motores donde antes no había nada, es importante mostrarle el retorno, y para eso el plan-tel técnico de Equitécnica está entrenado para trabajar con proyectos de ahorro de energía.

Ernesto Milgram.— Estamos cursando la especialización en el ITBA (Instituto Tecnológico de Buenos Aires) y estamos adentrándonos en la temática específica, conociendo cómo trabajan los compañeros, o qué necesitan. Recibimos muchas consultas. Hay gente del Ministerio de Energía, le están dando importancia.

¿En qué beneficia esto al cliente?

Ernesto Milgram.— Es importante para el cliente si el proyecto de mejora es o no redituable.

Claudio Ferraris.— En el mundo, normalmente, cuando un proyecto de inversión en mejoras de eficiencia energética tiene un retorno de cinco años o menos, es viable; en Argentina, es de uno o dos años. Eso tiene que ver sobre todo con los costos energéticos. El análisis será diferente si la energía cuesta un centavo de dólar u once. Y en esta línea, remarco la importancia de lo cultural, y hay dos formas, o con la tarifa o con concientización. Con el costo de energía que teníamos, los proyectos de eficiencia energética eran poco viables, salvo que el desperdicio fuera excesivo.

¿Qué rol asume el Grupo Equitécnica una vez que los proyectos se llevan a cabo?

Jorge Saucedo.— Una vez que los proyectos se consolidan, es necesario brindar una asistencia técnica. Quien va a liderar los proyectos será Vademarco, ya sea en solar-térmica como en fotovoltaico. Luego Equitécnica, otra parte del grupo, brindará el soporte.

Eduardo Borque.— Tenemos un laboratorio en donde recibimos equipos de muchas empresas. Normalmente, cuando el equipo es de alta potencia,

es muy probable que el cliente solicite una vista en el lugar. Cuando el equipo es de baja potencia, es más fácil el traslado, son distintos tipos de respuesta y distintos tipos de soluciones.

Jorge Saucedo.— Llevo en la empresa once años en el servicio técnico de variadores de velocidad y arrancadores suaves de la marca Danfoss. Actualmente, trabajamos mucho en la industria de bebidas y alimentos, y esperamos expandirnos a las aplicaciones solares. Los equipos para generación fotovoltaica utilizan inversores solares, cuyo hardware es muy similar al que ya trabajamos. El variador de velocidad utiliza la energía de la red, la transforma y la devuelve como energía alterna que se puede controlar. Aplicado a un motor, sirve para controlar sus velocidades; para la fotovoltaica, sirve para devolver energía a la red de manera controlada. Ya no buscamos modular velocidad, pero el principio de comportamiento es el mismo.

¿Es necesaria una capacitación especial para trabajar con estos productos?

Daniel Heredia.— Para este tipo de productos, la capacitación es importante, para poder sacar de ellos el mayor provecho posible. Queremos dictar cursos de capacitación para los instaladores, para que se apropien del conocimiento y puedan hacer esto con la mejor arte y con toda la asistencia técnica. En principio, serán tanto presenciales como a distancia, con encuentros locales o regionales, incluso prevemos la visita a alguna planta. ■