

**PROSHALE**



SEXTA EDICIÓN DE LAS JOG

«Buscamos que los jóvenes sean capaces que inyectar una nueva impronta en la industria»

**PROSHALE**

GERMÁN MACCHI



«Estamos construyendo una planta de procesamiento de gas en La Calera»

SEBASTIÁN REGIS



«No podemos perforar nuevos pozos ni producir más si no tenemos cómo transportarlo»

MATÍAS WEISSEL



«Es sumamente necesario ampliar la red de evacuación de petróleo hacia el Atlántico»

EMPIEZA LA EXPO DE ENERGÍA EN LA PATAGONIA MÁS CONVOCANTE DE LA HISTORIA

## «La industria hizo de Vaca Muerta un activo muy interesante a nivel mundial»



EL PRESIDENTE DEL IAPG BRINDÓ DETALLES SOBRE LA AGENDA QUE SE ABORDARÁ EN LA AOG PATAGONIA 2022, DESTACÓ EL AVANCE DE LA ENTORNO DE PETROLERAS Y EMPRESAS PROVEEDORAS PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA EN VACA MUERTA Y ANTICIPÓ QUE ESPERAN UNA ASISTENCIA DE 10.000 PERSONAS AL MAYOR EVENTO ENERGÉTICO DE LA REGIÓN.



JAVIER RIELO,  
DIRECTOR GENERAL DE TOTALENERGIES

«Hace falta un nuevo marco legal, comercial y de negocio»

**RÍO NEUQUÉN**  
DISTRITO INDUSTRIAL

REGISTRO RE.N.PI. RL-2021-24357261-APN

El primer parque industrial privado de Vaca Muerta

RP 51 KM 3,5 – Vista Alegre, Neuquén



DEFINICIONES DEL PRESIDENTE DEL INSTITUTO ARGENTINO DEL PETRÓLEO Y GAS

# López Anadón: La industria hizo de Vaca Muerta un activo muy interesante a nivel mundial

EL TITULAR DEL IAPG BRINDÓ DETALLES SOBRE LAS TEMÁTICAS QUE SE ABORDARÁN EN LA AOG PATAGONIA 2022 Y REMARCÓ LA IMPORTANCIA QUE POSEE ESTE EVENTO PARA LAS COMPAÑÍAS QUE FORMARÁN PARTE.

El presidente del Instituto Argentino del Petróleo y Gas (IAPG), Ernesto López Anadón, dio a conocer cuáles son los objetivos que persigue la nueva edición de la Argentina Oil & Gas Patagonia 2022. "La industria estuvo trabajando muy bien durante estos tres últimos años que fueron muy difíciles, ha conseguido productividades muy buenas dentro de lo que es Vaca Muerta, y generó un activo muy interesante a nivel mundial para ser explotado", aseguró.

En esa línea, el directivo planteó que "Argentina debería aprovechar esta industria para dar un salto hacia adelante, dándole ciertas condiciones que permitan desarrollarla aún más ya que en Neuquén se percibe una gran actividad, aunque no hay que olvidarse de otras cuencas dado que en el Golfo San Jorge se ha llevado a cabo la recuperación terciaria con muy buenos resultados".

En cuanto a los ejes temáticos del encuentro, López Anadón dio a conocer

que el objetivo "será evaluar qué es lo que se va a hacer para aumentar la efectividad, cuál será la infraestructura necesaria y qué respuestas pueden dar los fabricantes porque una mayor actividad implica una mayor producción de bienes y servicios".

En esta nueva edición, se espera que asistan cerca de 10.000 visitantes a la feria que se realiza del 10 al 12 de agosto en el Espacio DUAM, en Neuquén, en plena cuenca productiva, en las cercanías de Vaca Muerta.

Allí estarán presentes las grandes operadoras, empresas de servicios, y pequeños productores de la cadena de valor a fin de exhibir y posicionar las marcas, lanzar nuevos productos y tecnologías, dar a conocer nuevos aprendizajes y favorecer los contactos con otras compañías.

En base a esto, López Anadón exhibió que desde el IAPG habían programado "tres mil metros de exposición, pero se llegó a los 4.800 m2, lo cual es un récord total para la zona. Esta edición es

la más grande que se ha hecho fuera de lo que es Buenos Aires y sirve para demostrar que la industria está y que es importantísima. Hay mucho optimismo porque el activo es muy bueno". Asimismo, agregó que "cuando se habla de la industria uno no se refiere solamente a las compañías que son dueñas de la concesión y que se encuentran explotando el recurso, sino de todo lo que la compone, de quienes concurren para perforar un pozo, para después ponerlo en producción".

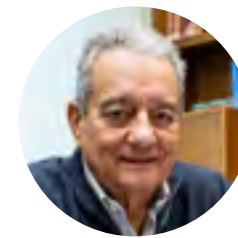
Por esto afirmó que "las empresas que asisten al encuentro muestran lo que tienen, sus últimos avances, se ponen en contacto con las operadoras y realizan intercambios técnicos importantes y esa es la razón por la cual se hace hincapié en las entrevistas que se realizan con los CEOs".

También detalló que el propósito de "incorporar a todo tipo de industrias es mostrarle a al público que el petróleo no sólo se reduce a perforar un pozo, sino que hay personas que también fabrican insumos y otros que brindan servicios. La industria tiene cerca de un 85 por ciento de integración nacional. Cuanto más actividad hay, la tendencia hacia la integración es mayor".

#### Otras actividades

En el encuentro además se llevarán a cabo las I Jornadas Integrales de Desarrollo y Producción de Reservorios No Convencionales destinadas a funcionarios, directivos, profesionales y técnicos de la industria que trabajan en todos los aspectos de gas no convencional, su tratamiento y transporte, las cuales contarán con la presentación de trabajos y con mesas redondas de autoridades provinciales donde se abordarán los temas de actualidad.

El titular del Instituto aseveró que "el aspecto a destacar de las Jornadas es que se comparte mucho conocimiento, experiencias, y todo lo que se ha logrado en productividad. Se da un intercambio de información entre las empresas y eso es muy bueno porque les permite a todas tener éxito. Son el lugar en donde se pueden compartir temas técnicos para que no se repitan las ma-



#### López Anadón

/IAPG

Las empresas que asisten al encuentro muestran lo que tienen, sus últimos avances, se ponen en contacto con las operadoras y realizan intercambios técnicos importantes", destacó.

las prácticas, pero sí las buenas".

De igual manera, las nuevas generaciones podrán formar parte de la sexta Jornada de Jóvenes Profesionales Oil & Gas (JOG6) que organiza la Comisión de Jóvenes Profesionales del IAPG dirigida a quienes están dando sus primeros pasos en la

industria y a jóvenes que ya han ingresado o aspiran a ingresar al sector de los hidrocarburos.

El objetivo de la JOG 6 es tratar los temas de interés en el ámbito profesional y dar profundidad sobre la sustentabilidad, el desarrollo de carrera, la innovación y tecnología. Estará dividida en cuatro bloques sobre *Upstream*, gas, la cuenca Neuquina y diversidad, inserción laboral y nuevas modalidades de trabajo.

#### Una feria con nombre propio

En las primeras ediciones de la AOG Patagonia, el evento funcionó como un espacio complementario a la AOG que se realiza cada dos años en Buenos Aires. Sin embargo, el cada vez más evidente peso que tiene Vaca Muerta en la agenda energética del país convirtió a la AOG Patagonia en un espacio de amplia convocatoria, prueba de eso es que el IAPG pensaba tener un encuentro con expositores que cubrirían 3.000 metros, pero aumentó más de un 50 por ciento esa convocatoria llegando a los 4.800 metros que serán cubiertos con los stands de las diferentes compañías participantes. +

#### CRECEN LAS FRACTURAS

## Más actividad en Vaca Muerta

La actividad en Vaca Muerta volvió a acelerarse durante julio en lo que refiere a los trabajos para poner en producción nuevos pozos, tanto de gas como de petróleo. De acuerdo al informe mensual que elabora el country manager de la empresa NCS Multistage, Luciano Fucello, el mes pasado se completaron un total de 1115 etapas de fracturas, uno de los niveles más altos en la poco más de una década de trabajos en la formación *shale*.

Como es habitual desde el inicio de la historia productiva de Vaca Muerta, YPF fue la empresa que realizó la mayor cantidad de punciones. La firma de mayoría estatal sumó 476 etapas de fractura en el mes. En segundo lugar se ubicó la compañía Vista, la firma liderada por Miguel Galuccio, que realizó 221 etapas de fracturas en sus pozos.

El tercer puesto quedó en manos de Tecpetrol, la petrolera del Grupo Techint, con 98 etapas realizadas, seguida de cerca por Total Austral con 92, y un paso debajo por Shell con 95. En el sexto lugar se posicionó Pluspetrol con 85 punciones realizadas, y en el séptimo lugar aparece Pan American Energy (PAE) con 63 etapas de fractura completadas en el mes.



wintershall dea

## FOCUS ON GAS. FOCUS ON THE FUTURE.

Manteniendo nuestro compromiso desde hace más de 40 años en la Argentina, es momento de un cambio. Empecemos juntos este nuevo capítulo.

Conocé más sobre nuestros proyectos en Argentina en la expo AOG 2022.

Visitanos en nuestro stand o en [www.wintershalldea.com](http://www.wintershalldea.com)

DIARIO OFICIAL DEL IAPG (INSTITUTO ARGENTINO DEL PETRÓLEO Y DEL GAS) PARA SER DISTRIBUIDO EN AOG 2022 — MAIPÚ 639 (C1006ACG), BUENOS AIRES, ARGENTINA, TEL: +54 11 5277 IAPG (4274) — PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN: ECONOJOURNAL SRL. — © TODAS LAS NOTAS DEL DIARIO OFICIAL DEL IAPG ESTÁN PROTEGIDAS POR *COPYWRITE*, ESTÁ PROHIBIDA REPRODUCCIÓN SIN AUTORIZACIÓN. — [ECONOJOURNAL@ECONOJOURNAL.COM.AR](mailto:ECONOJOURNAL@ECONOJOURNAL.COM.AR)

YPF cumple 100 años impulsando el desarrollo productivo de nuestro país.



Impulsando lo nuestro



ENERGÍA QUE POTENCIA

// [www.wico.com.ar](http://www.wico.com.ar) //

OMAR GUTIÉRREZ, GOBERNADOR DE NEUQUÉN

# «Tenemos una ventana de entre 30 y 40 años para exportar gas»

POR SUS MENORES NIVELES DE CONTAMINACIÓN, EL GAS NATURAL ES EL COMBUSTIBLE IDEAL PARA LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA QUE ACTUALMENTE ATRAVIESA EL MUNDO. SEGÚN EL GOBERNADOR DE NEUQUÉN, OMAR GUTIÉRREZ, ESTA VENTANA DE OPORTUNIDAD PARA EXPLOTAR Y EXPORTAR EL RECURSO NO DURARÁ POR SIEMPRE. SE CERRARÁ, DE HECHO, EN NO MÁS DE TRES O CUATRO DÉCADAS.



La energía y el campo son los dos sectores que hoy le pueden brindar a la Argentina el ingreso de divisas que hacen falta para fortalecer las reservas del Banco Central. Así lo cree el gobernador neuquino, Omar Gutiérrez, quien remarca la necesidad de trabajar diariamente para acelerar el ritmo de crecimiento del sector hidrocarburífero, sobre todo en relación con las riquezas de Vaca Muerta. "Esto es fundamental no sólo para la provincia de Neuquén, sino también para el país", resalta.

Es absolutamente clave, desde su óptica, seguir buscando consensos para optimizar el desempeño sectorial. "Esta actualidad en la que tenemos récords de producción no hubiera sido posible sin el trabajo articulado entre la provincia, la nación, los municipios, las empresas y los trabajadores. Neuquén ofrece además una seguridad jurídica y económica, con continuidad política. Esto garantiza previsibilidad y atrae a las empresas, que tienen que decidir inversiones millonarias a largo plazo", señala.

Para sostener o incrementar sus niveles de producción de cara a 2023, indica, Vaca Muerta requiere un ritmo sostenido de inversiones. "Ya está comprobada la calidad geológica de la formación. Contamos además con recursos humanos y técnicos de primer nivel, que antes teníamos que importar y que ahora enviamos al mundo. Hubo, en todos estos años, una curva de aprendizaje que permitió acortar tiempos y costos de cada pozo en producción", enfatiza el gobernador.

Según los cálculos de Gutiérrez, a partir de una inversión promedio de 7.000 millones de dólares por año, la provincia llegará a 2030 con una producción de 700.000 barriles diarios de petróleo. "Para esta temporada tenemos como objetivo llegar al récord absoluto, que es de 308.000 barriles por día", cuantifica.

El mismo camino, sostiene, se está transitando en términos de gas. "Justamente en junio pasado obtuvimos la mayor marca histórica de producción,



**Gutiérrez: «A partir de una inversión promedio de u\$s 7.000 millones por año, la provincia llegará a 2030 con una producción de 700.000 barriles diarios de petróleo. "Para esta temporada apuntamos a llegar al récord absoluto, que es de 308.000 barriles por día"».**

al alcanzar los 90,1 millones de metros cúbicos (m3) por día. Necesitamos seguir creciendo para cubrir la demanda interna y exportar. Esto nos permitirá reducir o eliminar el déficit en la balanza energética que en estos momentos tiene la Argentina", proyecta.

De ese modo, asegura, no sólo dejarán de cortar la sangría de dólares, sino que llegarán divisas a gran escala. "Eso ocurrirá, sobre todo, si conseguimos en algún momento tener una planta de licuefacción que nos permita llevar el producto a ultramar. En Europa están en crisis por la guerra y necesitan gas natural en forma urgente. Hay que recordar que el gas es el combustible de la transición, mientras el mundo migra desde los combustibles fósiles hacia las energías limpias y renovables. Tenemos una ventana de 30 ó 40 años, no más, para aprovechar estos recursos", anticipa.

**¿Cuál es la situación actual y cómo viene avanzando la infraestructura de transporte de hidrocarburos en Neuquén?, preguntamos al mandatario provincial.**

Como vengo reiterando, es imperiosa la ampliación de la infraestructura de transporte. La licitación para el gasoducto Tratayén-Salliqueló, que se acaba de lanzar, es sumamente importante. De igual manera, resulta fundamental que se renueve la concesión a Oldeval para que pueda ampliar el oleoducto a Bahía Blanca. Esto podría suceder en agosto. Adicionalmente, están próximas a comenzar las pruebas del Oleoducto Trasandino, inactivo desde 2006, para poder volver a exportar petróleo a Chile. Si avanzamos rápidamente con esas iniciativas, no tendremos cuellos de botella que nos

impidan aprovechar la creciente producción de la Cuenca Neuquina.

**A principios de julio, Neuquén otorgó dos nuevas áreas en Vaca Muerta y llegó a las 45 concesiones. ¿Qué perspectivas de inversión esperan para el medio plazo en esa formación no convencional?**

Hace menos de un mes entregamos dos concesiones a la empresa Pluspetrol, lo que nos permitió llegar a un total de 45. Pero nuestra idea es finalizar 2022 con 50 concesiones no convencionales. Actualmente hay 12 en etapa desarrollo masivo, las cuales representan el 10% de la superficie de Vaca Muerta. Esto nos permite tener excelentes resultados en materia de producción. Aspiramos a que rápidamente se siga pasando al desarrollo masivo, garantizando

más trabajo y crecimiento económico. Como he dicho, un volumen ideal de inversiones para nuestra cuenca es de entre u\$s 7.000 millones y u\$s 10.000 millones por año. Claro que esto también depende de variables que nosotros no manejamos, tanto a nivel nacional como internacional.

**¿Cómo analiza la construcción del Gasoducto Néstor Kirchner en cuanto a plazos y avance del proceso de licitación?**

Este es un tema estrictamente manejado por el Gobierno nacional. Nosotros siempre queremos que se vaya más rápido, para llevar cuanto antes el gas a amplios sectores del país que no cuentan con el mismo, y también para que con sucesivos tramos del gasoducto se llegue hasta Brasil y otros países limítrofes. Ojalá el emprendimiento pueda estar activo para el invierno del año que viene, pero no habrá que perder un sólo segundo más.

**¿Cómo ve el escenario de la cadena de valor "aguas abajo" que tiene el desarrollo de Vaca Muerta? ¿Qué medidas podrían aportar mayor velocidad a este segmento?**

El sector de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) es para nosotros sumamente importante. La cadena de valor hidrocarburífera es muy amplia y se extiende en varias direcciones. Las PyMEs son las que mayor cantidad de empleo generan, además de desempeñar un rol muy movilizador de las economías de cercanía. Desde hace mucho tiempo tenemos una Ley de Compra Neuquina que otorga ventajas a las empresas de la provincia, una normativa que hemos modificado para perfeccionar. En lo que a nosotros respecta, no hemos aumentado impuestos, eso lo venimos garantizando. Y estamos trabajando fuertemente tanto en ampliar los parques industriales de la provincia como en crear otros nuevos, do-

La construcción del Gasoducto Néstor Kirchner es un tema estrictamente manejado por el Gobierno nacional. Ojalá el emprendimiento pueda estar activo para el invierno del año que viene, pero no habrá que perder un sólo segundo más.

tándolos de los servicios necesarios. La actividad hidrocarburífera ha tenido un crecimiento tan rápido que en poco tiempo los parques quedaron chicos, y a diario tenemos requerimientos de grandes, medianas y pequeñas empresas para radicarse en territorio provincial.

Otro aspecto importante para que estas compañías puedan registrar un mejor desempeño es la conectividad vial. Estamos próximos a finalizar el asfaltado de la Ruta 67, que conecta la zona norte de la ciudad de Neuquén con Añelo, que es la ciudad cabecera de Vaca Muerta. Esto permitirá un tránsito más fluido y, al mismo tiempo, ayudará a descongestionar la Ruta 7, donde a diario se mueven miles de camiones y maquinarias. Asimismo ya está en marcha en Añelo una obra de pavimentación de 23 kilómetros que vinculará las rutas provinciales 7 y 17 desde la meseta y a lo largo de la barda. Finalmente, también fue un logro importante la concreción de la multitrack entre Plottier y Arroyito por ruta. Y tenemos la intención de seguir con la duplicación de calzada de esa carretera hasta llegar a Cutral Co-Plaza Huinul, una zona pionera en la actividad petrolera y gasífera de la provincia. ←

Encontrá productos innovadores y soluciones digitales.

Tenaris.com

**TERMIPOL**.com  
Aislaciones • Andamios • Fire Proofing

TERMIPOL ARGENTINA  
Alberdi 861, Zúñiga, Pcia. de Buenos Aires 01489423008 y líneas telefónicas: 02294000000/02294000001  
Base Operativa Añelo Calle s/ N°29, Manzana 37, Añelo Neuquén

GRUPO

**G&G**

ISO 9001  
ISO 14001  
BOMBA VERDAD  
CERTIFICADA

EMPRESA NEUQUINA SEGÚN LEY 3032

**g&g**  
SERVICIOS S.R.L.  
ALQUILER Y MANTENIMIENTO DE FLOTA

comercial@gyservicios.com.ar  
299 487 9220 | 21 | 22  
Mosconi 2848 (8300) Neuquén  
www.gyservicios.com.ar

**TRES G**

info@tresgsrl.com.ar  
299 447 9000 | 487 9250  
Mosconi 2848 (8300) Neuquén  
www.tresgsrl.com.ar

La energía se está reinventando, Total evoluciona a TotalEnergies.

## JORNADAS NO CONVENCIONALES DE LA AOG PATAGONIA 2022

# Vaca Muerta y un doble desafío: optimizar los costos y maximizar la producción

AUNQUE LA EXPLOTACIÓN DE SUS RIQUEZAS NO CONVENCIONALES YA ES UNA REALIDAD TANGIBLE, LA FORMACIÓN SIGUE DEMANDANDO NUEVAS TECNOLOGÍAS, GESTIÓN LOGÍSTICA, RECURSOS HUMANOS CAPACITADOS Y UN MARCO REGULATORIO FAVORABLE. ESTAS DESAFIANTES NECESIDADES SERÁN ANALIZADAS Y DEBATIDAS EN PROFUNDIDAD EN LAS JORNADAS NO CONVENCIONALES QUE SE VIENEN.



Para adentrarnos en lo que serán las Jornadas No Convencionales que se desenvolverán en el marco de Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2022, conversamos con Raúl Vila, gerente del Instituto Argentino del Petróleo y del

Gas (IAPG) Seccional Comahue, y con Aldo Montagna, presidente del Comité Técnico Evaluador del IAPG Seccional Comahue.

Según explicaron los expertos, las jornadas tendrán un carácter integral,

ya que abarcarán las temáticas más importantes y relevantes comprendidas en el desarrollo y la producción de los reservorios no convencionales tipo shale. De hecho, precisaron, las presentaciones fueron divididas a partir

de cinco grandes ejes disciplinares: Geociencias y Reservorios; Perforación y Terminación de Pozos; Producción; Transporte; y Gobierno del Dato - Nuevas Tecnologías.

De acuerdo con los especialistas, resulta evidente que en los últimos años Vaca Muerta se consolidó como el principal play hidrocarburífero del Upstream local. No obstante, admitieron, resulta complejo determinar fehacientemente en qué aspectos productivos, tecnológicos y de servicios hay que seguir trabajando para mejorar la explotación de sus vastos recursos. "Son muchas las disciplinas del conocimiento y los actores que participan en el desarrollo de este reservorio de hidrocarburos no convencionales. Sin embargo, una generalidad que indudablemente se ajusta a la mayor parte de las particularidades mencionadas, es la necesidad de optimizar los costos de extracción y maximizar la producción", indica Vila.

Estas premisas se logran, a su entender, con el advenimiento de nuevas tecnologías, la planificación y construcción de logística pertinente, y la formación de recursos humanos altamente capacitados. "A esas variables debe sumarse, por supuesto, la necesidad de contar con marcos legales y tributarios acordes", añade.

No hace falta redundar, a decir de Montagna, en lo que verdaderamente representa Vaca Muerta como driver del desarrollo energético y de la economía argentina en su conjunto. "Tal como el lema de las Jornadas lo expresa (Vaca Muerta, una realidad tangible, un futuro desafiante)", estamos en presencia de un motor que le puede dar un dinamismo sin precedente a la Argentina, en general, y a la Cuenca Neuquina, en particular", sentencia.

En esa dirección, destaca, existen varios estudios de visualización que presentan un escenario futuro promisorio. "Para el mediano plazo se espera duplicar la producción total, tanto de petróleo como de gas. Y una vez satisfechos los requerimientos del mercado interno, estará todo dado para avanzar en materia de exportaciones", proyecta.

## Formación profesional

La Comisión de Capacitación y Entrenamiento del IAPG Seccional Comahue es la responsable de organizar e implementar diversas actividades de formación orientadas a los profesionales y técnicos que actúan en las distintas etapas del Upstream y el Downstream de la industria hidrocarburífera.

Tal como aclaran Vila y Montagna, dichas propuestas pueden ser cursos formales (abiertos o in company), jornadas, congresos y/o workshops tendientes a compartir experiencias concretas y aplicables. "Estas actividades también incluyen a programas y acciones que procuran incrementar el vínculo de la industria con las universidades y los institutos de formación presentes en el ámbito de la Cuenca Neuquina", completan.

## Referentes en la materia

Profesional de las relaciones humanas e institucionales orientado a la arquitectura de las organizaciones, Vila cuenta con más de 25 años de trayectoria en la gestión y planificación de cambios culturales, los procesos del área de recursos humanos, la comunicación interna y externa, la administración de agendas con sindicatos, las cámaras empresariales y los medios de comunicación. Su especialidad son los procesos de análisis organizacional, negociación, resolución de conflictos y relacionamiento con stakeholders (prensa, gobiernos, federaciones, sindicatos, cámaras, ONGs y comunidades originarias).

Referente de Geología en YPF y profesor asociado de Geología de Yacimientos Combustibles dentro de la Facultad de Geología de la Universidad Nacional de Río Negro, (UNRN), Montagna posee amplios conocimientos vinculados con la caracterización estática a partir de modelado geocelular 3D, la evaluación petrofísica, los análisis de registros eléctricos de pozo, y la gestión de datos de exploración y producción, entre otros campos de estudio. +



## NATALIA IRAZUZA, DE LA COMISIÓN DE JÓVENES PROFESIONALES DEL IAPG

# «Buscamos que los jóvenes sean capaces que inyectar una nueva impronta en la industria»

EN EL MARCO DE LA AOG PATAGONIA 2022 SE LLEVARÁ A CABO LA SEXTA EDICIÓN DE LA JOG, LA JORNADA DE JÓVENES OIL & GAS DESTINADA A LAS GENERACIONES DE PROFESIONALES QUE SE INICIAN EN EL SECTOR, ASÍ COMO A LOS ESTUDIANTES AVANZADOS Y A LOS RECIÉN GRADUADOS INTERESADOS EN UNIRSE AL MUNDO ENERGÉTICO, CON EL PROPÓSITO DE ABORDAR LOS PRINCIPALES TEMAS DE INTERÉS CON FOCO EN DIVERSAS TEMÁTICAS COMO SUSTENTABILIDAD, DESARROLLO DE CARRERA, INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA.

El diario de la AOG conversó con la presidenta de la Comisión de Jóvenes Profesionales del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG) Seccional Comahue, Natalia Irazuza, quien brindó detalles sobre la nueva edición de la Jornada de Jóvenes Oil & Gas que se desarrollará en la AOG Patagonia y planteó que "los jóvenes ya tienen incorporadas las cuestiones técnicas". "Por eso, lo que buscamos nosotros a través de estos encuentros es fomentar a que continúe creciendo la industria y que ellos sean capaces de dar una impronta, una perspectiva y que sigan con la evolución que se está dando en el sector", destacó.

A su vez, sostuvo que "el objetivo que se persigue es que los jóvenes que formen parte del evento, que se encuentran adentrándose en estas áreas, tengan un panorama sobre las cuestiones coyunturales del sector y que puedan entender qué es lo que se espera de ellos, qué es lo que le interesa a la industria".

En esa línea, Irazuza se refirió al cronograma de las jornadas y comunicó que además de los temas de actualidad, desde la Comisión sumaron "un bloque social que apunta a la inserción laboral, que en este caso es diversidad, y también a nuevas modalidades de trabajo".

Respecto a este segmento, precisó que allí se profundizará "sobre el trabajo que se encuentran realizando las compañías que forman parte del sector y también se dará cuenta de los perfiles y conocimientos que precisan y buscan



las empresas en cuanto a los nuevos profesionales que van a ingresar".

## Desafíos para los jóvenes profesionales

En base a los retos que se presentan para quienes están dando los primeros pasos en el sector del Oil & Gas, Irazuza consideró que "la generación de espacios como las jornadas profesionales son importantes porque con esto se busca generar una transición más armónica entre lo que es la universidad, y lo que se está trabajando hoy en día en las empresas" ya que consideró que "ese es el desafío para los estudiantes que van a entrar en la industria o para aquellos que trabajan en otras, es decir, las modalidades de trabajo y el contexto, para que una vez que ingresen entiendan cómo es el manejo y puedan desarrollar sus tareas".

También se refirió a Vaca Muerta y su función como motor en la incorporación de los jóvenes en la indus-

tria a nivel nacional y aseveró que "es muy atractiva desde el punto de vista de branding, pero más allá de la cuestión promocional o comercial tiene todo un caudal de trabajo que es muy importante".

A su vez, dio a conocer que "dentro de los módulos se habla de Vaca Muerta con el objetivo de que los jóvenes estén al tanto de lo que es, qué escala posee, para que una vez que estén dentro ya lo conozcan, pero también se abordarán otras temáticas porque si bien Vaca Muerta es un motor importante, hay otros".

En este sentido, planteó que "hay un bloque que aborda el tema de la refinería porque muchos de los que van a asistir al evento vienen desde Plaza Huincul o desde la Universidad Tecnológica Nacional (UTN) y también este sector resulta una fuente muy atractiva de trabajo".

Irazuza reveló que en las jornadas también disertarán sobre "Gas Natural Licuado (GNL), y el método EOR, que es la recuperación terciaria que no está

**Natalia Irazuza**  
«La generación de espacios como las jornadas profesionales son importantes porque con esto se busca generar una transición más armónica entre lo que es la universidad, y los conocimientos que esta ofrece, y lo que se está trabajando hoy en día en las empresas.»

## Bloques

Las Jornadas de Jóvenes Oil & Gas contarán con cuatro bloques. El primero estará dedicado al Upstream y allí se debatirá sobre EOR - Polímeros a cargo de Alberto Juliano, líder de proyectos EOR de Pan American Energy, también sobre No convencionales en donde disertará Luciano Fucello, Country Manager NCS / Fundador CE (NCS+Contactos energéticos), y sobre Big Data impartido por Germán Serrano, Unconventional Upstream Technology Manager de YPF.

En el segundo bloque se dialogará sobre el gas. Los oradores: Pedro Lorcille, gerente de Midstream Gas Natural de YPF y Mariano Marino, subgerente de Transporte y Servicios al Cliente de TGN, se referirán a su evacuación, tratamiento y transporte.

Por otro lado, en el tercer bloque se expondrá sobre la Cuenca Neuquina, la refinería, la economía de los hidrocarburos y también sobre el Plan Gas.Ar, paneles que serán desarrollados por Daniel Prieto, gerente Complejo Industrial Plaza Huincul de YPF, Daniel Dreizzen, director de Energía de Ecolatina y por Juan José Carbajales, Asesor independiente, respectivamente.

El último bloque estará enfocado en la diversidad, inserción laboral y nuevas modalidades de trabajo llevado adelante por María Laura García, directora de Recursos Humanos de Tecpetrol y Victoria Traverso, gerente de Talento de Pan American Energy.

Además, habrá "Stands disruptivos" una estrategia de la jornada para abordar los diversos temas concernientes a la industria a través de juegos, dinámicas participativas y charlas a fin de fomentar la intervención de los jóvenes. +





## LINEAMIENTOS DE LA COMISIÓN DE SUSTENTABILIDAD DEL INSTITUTO ARGENTINO DE PETRÓLEO Y GAS

# La hoja de ruta para transitar hacia una industria sustentable

VIVIANA BARILÁ, MARÍA PAULA DANIELLO Y FERNANDO HALPERÍN, RESPONSABLES DE LA COMISIÓN DE SUSTENTABILIDAD, DIERON CUENTA DEL TRABAJO QUE VIENE LLEVANDO ADELANTE EL ESPACIO Y ANALIZARON LOS CUATRO EJES DE ACCIÓN DEFINIDOS SOBRE LA BASE DE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA AGENDA 2030: GOBERNANZA, CLIMA Y AMBIENTE, EFICIENCIA DE RECURSOS Y PERSONAS Y ENERGÍA.

**Viviana Barilá, María Paula Daniello y Fernando Halperín** son la presidenta, vicepresidenta y el coordinador de la Comisión de Sustentabilidad del Instituto Argentino de Petróleo y Gas (IAPG). En diálogo con Diario de la AOG Patagonia, describieron cómo viene trabajando la comisión y el impacto de la agenda de desarrollo sustentable en la industria de oil & gas. Se preguntaron qué significa en estos momentos la sustentabilidad y cómo se trabaja en toda la cadena de valor. "No fue nada fácil posicionarse ante este concepto complejo, que -además-

está en permanente evolución", indicaron. La comisión alcanzó un hito clave que fue definir una "línea de base de sustentabilidad del sector", es decir, una "Hoja de Ruta" para que la industria de oil & gas pueda conocer dónde está parada y así seguir avanzando.

**¿Cuáles son los principales ejes de la agenda que cruza sustentabilidad y oil & gas? ¿Qué enfoque está aplicando la industria?**

Desde hace años, el tema es abordado

por nuestra industria desde la mirada particular que le confiere cada época. Durante más de una década, desde la Comisión de Relaciones Institucionales del IAPG publicamos un informe de RSE del sector, con las acciones de responsabilidad social de las principales empresas. Fue importante en aquel momento, pero vistas desde hoy las acciones eran aisladas, sin un enfoque sectorial y no alcanzaban todas las esferas de la sustentabilidad. En mayo de 2016 se tomó la decisión de crear en el IAPG la Comisión de Sustentabilidad (en aquello momento

tria-, nos trazamos una hoja de ruta que presentamos en 2019 y que implicó un proceso participativo en el que se involucró a toda la cadena de valor de la industria. Se definieron cuatro ejes de acción sobre la base de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030: gobernanza, clima y ambiente, eficiencia de recursos y personas y energía. Hoy estamos compartiendo un hito clave de este proceso, que es lo que llamamos una "línea de base de sustentabilidad del sector", que permite saber dónde estamos parados y definir mejor los caminos donde queremos ir.

**La agenda de hidrocarburos tiene por delante el desafío de reconvertir tecnologías, prácticas y procesos para avanzar con las metas de descarbonización. ¿Cómo analizan ese proceso? ¿Qué proyectos, en concreto, podrían destacar en esa dirección?**

En cuanto a la cuestión climática, nuestro negocio está en el centro de la transición energética y tenemos un rol destacado hacia una sociedad más sustentable. El mundo se mueve gracias a la energía y, por eso, nuestro desafío es cumplir con la misión de proporcionar energía a tantas personas como sea posible y cada vez de manera más limpia. Desde hace tiempo, las acciones de eficiencia y uso responsable de la energía reducen la intensidad energética de las operaciones de toda la cadena. La eficiencia se logra a través de la incorporación de tecnología y de cambios en los procesos y, también, sumamos energías renovables allí donde es posible. Es importante el desarrollo de productos cada vez más bajos en emisiones de carbono. Los objetivos a veces varían entre las empresas, pero se puede apreciar en nuestra línea de base que es uno de los norte. La reducción de las emisiones furtivas o no deseadas de metano, que es un gas mucho más potente que el dióxido de carbono en cuanto al efecto invernadero, aunque menos duradero en la atmósfera, es otra línea importante de trabajo. Para eso es fundamental la detección de esas emisiones, su identificación, cuantificación y reducción.

**¿Cuáles son los principales desafíos que tiene por delante la Comisión de Sustentabilidad?**

Las metas establecidas en nuestra Hoja de Ruta por el momento resultan más conceptuales que cuantificables, y esto tiene un por qué. El primer paso fue lograr los acuerdos dentro de la industria acerca de cuáles son los temas de interés para todos y dónde podemos mostrar un impacto colectivo. El próximo paso, el desafío nada menor que tenemos es articular con otras comisiones técnicas del IAPG para empezar a buscar esos indicadores de progreso cuantificables con los que podríamos dar cuenta de esta contribución. Para eso, tenemos previstas una serie de actividades que incluyen la participación en eventos técnicos del IAPG. Estamos convencidos de que sectorialmente podemos poner en valor un impacto mayor del que dan cuenta los reportes de sustentabilidad de cada empresa. ←

**No fue nada fácil posicionarse ante un concepto complejo y en medio de un proceso de interpelación de nuestra industria por parte de la sociedad.**

**EN EL CONVENCIONAL QUEDA MUCHO POR HACER**

**OILSTONE**

www.oilstone.com.ar | [LinkedIn](#)



**La industria energética** en general —y la de Oil&Gas en particular— atraviesa transformaciones que se vinculan a la inclusión en materia de género y al lugar que hoy ocupan las mujeres y su poder de decisión en un sector que, a lo largo de los años, se ha caracterizado por ser predominantemente masculino. Para abordar esa agenda el Diario de la AOG Patagonia conversó con Gabriela Aguilar, gerenta general de Excelerate Energy y titular de la Comisión de Diversidad e Inclusión del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG). La directiva consideró que "en el último tiempo se ha logrado consolidar el espacio de la mujer en distintas posiciones, incluso jerárquicas" y reveló las distintas iniciativas que trazarán para promover la inclusión.

Además, planteó que "hoy hay mayor permeabilidad a partir de que se van viendo los buenos resultados que obtienen las empresas que fueron pioneras en establecer políticas de diver-

sidad al interior de sus organizaciones". También añadió que "quienes asumieron los riesgos al principio hoy están en una posición más consolidada, ven mejores respuestas en sus equipos de trabajo, mejor clima laboral. Sin embargo, por supuesto existen resistencias, temas tabúes, que es necesario remover".

**La industria hidrocarburífera se constituyó a lo largo de su historia como un sector predominantemente masculino. ¿Cómo se analiza esa realidad desde el presente?**

Es cierto que la industria hidrocarburífera se desarrolló con gran preponderancia masculina, situación que persiste hasta hoy, sobre todo en las áreas operativas o yacimientos. Sin embargo, en el último tiempo hemos logrado consolidar el espacio de la mujer en distintas posiciones, incluso jerárquicas.

**GABRIELA AGUILAR, GERENTA GENERAL DE EXCELERATE ENERGY**

## «En el último tiempo se consolidó el espacio de la mujer en distintas posiciones de la industria»

LA TITULAR DE LA COMISIÓN DE DIVERSIDAD E INCLUSIÓN DEL IAPG ANALIZÓ EL PRESENTE DEL SECTOR DE OIL&GAS EN MATERIA DE DIVERSIDAD E INCLUSIÓN Y LAS INICIATIVAS QUE SE PROYECTAN A FUTURO. ASIMISMO, DIO CUENTA DE LAS ESTRATEGIAS PARA PROMOVER UNA MAYOR APERTURA.

Pero resta mucho por hacer, hay tabúes y mitos que derribar.

En yacimiento, en las oficinas, en los puestos operativos persisten prácticas discriminatorias, sesgos inconsistentes que es necesario remover. Tenemos que ponerles fin y enriquecer a nuestras organizaciones porque los equipos diversos encuentran respuestas donde la uniformidad se estanca y obstaculiza el progreso. Persisten resistencias que es necesario desarmar en beneficio de todos.

**¿Cuáles son las estrategias en materia de diversidad a fin de promover una mayor apertura?**

Promover las carreras STEM y dar a conocer las oportunidades laborales es una estrategia para continuar con una mayor apertura. Además, es fundamental poder capacitar a las personas de todos los niveles dentro de la organización en materia de diversidad porque la construimos entre todos. La industria está dando estos pasos y es determinante continuemos con todo lo que hemos avanzado en estos años. Creo que hoy hay mayor permeabilidad a partir de que se van viendo los buenos resultados que obtienen las empresas que fueron pioneras en establecer políticas de diversidad al interior de sus organizaciones. Quienes asumieron los riesgos al principio hoy están en una posición más consolidada, ven mejores respuestas en sus equipos de trabajo, mejor clima laboral.

Ante el cambio y el desconocimiento siempre vamos a ver reparos. Por esto se tomó la decisión hace casi tres años atrás de generar una Comisión de Diversidad e Inclusión con la participación de todas las empresas socias, que ha generado diversas iniciativas, logrando una excelente recepción por parte del mundo empresario energético. Veo con entusiasmo que podamos generar un cambio sobre esta mirada, no solo para las empresas del sector de Oil & Gas, sino también a la cadena de subcontratistas en su conjunto.

**¿Cuáles son los principales ejes de la agenda de Diversidad e Inclusión que se discuten a nivel global en las empresas energéticas? ¿Y en cuáles debería hacerse foco en la Argentina?**

La industria a nivel global está viendo un proceso por el que venimos trabajando hace varios años que es el rol y el poder de decisión que tienen las mujeres. En Argentina continuamos posicionándonos en puestos con roles determinantes en algunas empresas, y esa es la clave para seguir trabajando. Desde la Comisión promovemos oportunidades en la industria, abriendo espacios con más estudios, capacitaciones y una red de networking de mujeres dentro del rubro que potencia varios segmentos de la industria. Asimismo, mi participación activa en otros ámbitos como la Comisión

de Diversidad de Amcham (American Chamber) donde hay una representatividad transversal a diversas industrias o en el caso de WCD (Women Corporate Directors) que son Mujeres en Puestos de Dirección o Women in Finance, me ha permitido validar que el concepto de networking, que era más asociado a los hombres, sea más visible y activo entre mujeres sin importar industria o jerarquía.

**¿Qué proyecto están llevando adelante en su empresa?**

Desde Excelerate promovemos una política de diversidad y representatividad de distintas nacionalidades, razas, género, religión, orientación sexual, discapacidades, desplazados e incluso, aquellos que han prestado servicios como Veteranos de Guerra. Promovemos la concientización de la diversidad e inclusión de los empleados a nivel global a través de entrenamiento, biblioteca virtual y foros de diálogo. Colaboramos activamente en ámbitos sociales, educativos, culturales en los diferentes países, por eso cooperamos con distintas organizaciones como The Trevor Project y HOPE Foundation.

En Argentina, trabajamos desde hace varios años con Fundación Leer para fomentar la lectura en los niños de las zonas de Bahía Blanca y Escobar, e iniciamos un trabajo con la ONG Cascos Verdes, que trabaja en la inclusión de personas con discapacidad para la educación ambiental a la comunidad. ←

**Energía que impulsa a la industria**

Producimos petróleo, gas, combustibles y lubricantes para la industria y el cliente final. Generamos energía eléctrica a través de fuentes renovables y tradicionales.

DESDE HACE 25 AÑOS, INVERTIMOS, TRABAJAMOS Y CRECEMOS EN EL PAÍS Y LA REGIÓN.

**Pan American ENERGY**

PAN-ENERGY.COM

Energía responsable



JAVIER RIELO, DIRECTOR GENERAL DE TOTAL AUSTRAL

## «Hace falta un nuevo marco legal, comercial y de negocio»

EL PAÍS NO PUEDE DESAPROVECHAR LA OPORTUNIDAD DE PONER EN VALOR LAS ENORMES RIQUEZAS DE VACA MUERTA Y EL MAR ARGENTINO. DE ACUERDO CON JAVIER RIELO, DIRECTOR GENERAL DE TOTAL AUSTRAL, PARA ELLO SE REQUIERE UN GRAN ESFUERZO INVERSOR QUE SÓLO PODRÁ DESENVOLVERSE ADECUADAMENTE EN UN CONTEXTO MÁS FAVORABLE QUE EL ACTUAL.

Los recursos naturales de Vaca Muerta y el *offshore*, según la visión de Javier Rielo, no sólo podrían satisfacer la demanda energética nacional, sino también la de los países vecinos. "En la transición energética en la que se encuentra el mundo, la Argentina cuenta con enormes existencias de gas natural, que es un combustible fósil mucho menos contaminante que los demás y, por lo tanto, puede contribuir de manera decisiva con la reducción de las emisiones globales de carbono", aseguró el director general de Total Austral. La cuestión, sostuvo, es cómo puede explotarse este potencial para generar valor económico en forma armóni-

sor que se requiere. Es necesario definir un objetivo común entre todos los actores: los gobiernos nacionales y provinciales, el sector empresario y los trabajadores. Todos debemos ponernos a trabajar de inmediato, sin egoísmos ni mezquindades", advirtió. A su criterio, la Argentina depende mucho del gas no sólo para abastecer su demanda residencial e industrial, sino también para generar la mayor parte de su energía eléctrica. "La demanda gasífera local es estacional: tenemos picos para abastecer los hogares en el invierno y mayor disponibilidad durante los meses de otoño, primavera y verano. Esto impacta en la infraestructura y en

demanda durante el período estival, incluyendo la exportación. "Hoy la infraestructura está bajo tensión y limita la ampliación productiva. Se necesita más transporte y más facilidades de producción y tratamiento; es decir, más inversiones", definió. La construcción del Gasoducto Néstor Kirchner, acotó, es un primer paso fundamental para ampliar la capacidad de transporte y masificar el desarrollo del potencial gasífero de Vaca Muerta. "Del mismo modo se entienden los anuncios sobre la próxima ampliación del oleoducto Odelval y la habilitación de OTASA para permitir el aumento de la producción de petróleo", subrayó.

será la única manera de atraer a los inversores internacionales, además de fomentar el desarrollo de los locales", completó.

**¿Cuáles son las últimas novedades de la compañía en el rubro *offshore*?, preguntamos a Rielo.**

En Tierra del Fuego, que es donde nace la historia de TotalEnergies en la Argentina, estamos produciendo diariamente cerca de 19 millones de metros cúbicos (m3) diarios de gas para el mercado local, con cinco plataformas instaladas en el Mar Argentino. Tenemos en análisis más desarrollos en el *offshore* fueguino. Estamos trabajando en ese sentido con el gobierno de la provincia y las autoridades nacionales. Una ventaja de desarrollar más gas en esta zona es que existe capacidad de tratamiento y transporte disponible hacia Buenos Aires, por lo que los recursos que se desarrollen pueden llegar a los consumidores desde el primer día de producción. Asimismo, estos proyectos pueden poner en valor un gran volumen de recursos desde un principio, contrariamente a lo que pasa en nuestros desarrollos no convencionales, en los cuales la producción presenta un crecimiento progresivo. Además de que estas iniciativas re-

quieran inversiones significativas (las empresas constructoras y contratistas de servicios del exterior deben ser retribuidas en moneda extranjera), los desafíos tecnológicos, logísticos y climáticos son extremos. No obstante, nuestros 44 años de experiencia en el país y en el *offshore* son una prueba clara y contundente de la posibilidad de desarrollar estos recursos de manera segura y responsable.

**¿Qué inversiones e iniciativas tienen actualmente en marcha en Vaca Muerta?**

Estamos presentes en Neuquén desde 1994. Somos, históricamente, uno de los principales productores de gas en la provincia. Hoy estamos trabajando en ocho bloques, de los cuales operamos cinco. Somos el primer productor privado de gas del país, con una producción neuquina que crece al ritmo de la perforación, estimulación y conexión de nuevos pozos no convencionales. En nuestro principal bloque, Aguada Pichana Este, perforaremos 12 pozos este año. Estimamos completar la capacidad de procesamiento de 14 millones de m3 por día en 2023. Además de continuar la actividad en nuestros bloques históricos, que incluyen San Roque, también seguimos con entusiasmo la perforación de un nuevo

**Rielo:** "Apuntamos a desarrollar gas natural; generar energías renovables y electricidad; reservar el petróleo para los usos donde es difícilmente reemplazable; y trabajar firmemente en la captura, el almacenamiento y la compensación de CO2"

pad en el Rincón La Ceniza-La Escalada, el cual puede abrir un nuevo centro de desarrollo.

**¿Qué expectativas les suscita el negocio del hidrógeno verde?**

Como parte de nuestra estrategia corporativa de empresa multienergías, consideramos al hidrógeno como una fuente alternativa que tendrá un rol relevante en la transición energética, especialmente para el transporte de camiones, micros y trenes. Aún hay numerosos desafíos a abordar en términos de tecnología y costos, pero estamos trabajando fuertemente para sortearlos. Junto con el gobierno de Tierra del Fuego evaluamos desarrollar fuentes renovables como el hidrógeno verde y la energía eólica. En Neuquén, en tanto, venimos estudiando la opción del hidrógeno azul. Adicionalmente, a comienzos de este año nos sumamos al

Consorcio para el Desarrollo de la Economía del Hidrógeno en la Argentina, un espacio colaborativo entre empresas que desean participar en la cadena de valor del hidrógeno, desde la producción hasta la aplicación.

**¿Qué acciones tienen previstas para reducir las emisiones de carbono?**

Nuestro negocio se sitúa en el centro de la transición energética. A fin de diversificar nuestra oferta y al mismo tiempo reducir nuestras emisiones, buscamos el accionar de TotalEnergies en cuatro pilares: desarrollar gas natural; generar energías renovables y electricidad; reservar el petróleo para los usos donde es difícilmente reemplazable; y trabajar firmemente en la captura, el almacenamiento y la compensación de dióxido de carbono (CO2). De cara a 2030, Total Austral tiene como ambición reducir sus emisiones de CO2



equivalente y de metano un 20% y un 50%, en cada caso, para sus instalaciones operadas.

Contamos con un grupo de trabajo local dedicado al abordaje integral de la temática de las emisiones. Trabajamos primeramente en su detección y cuantificación, tema en el que somos una empresa pionera a nivel mundial, a través de mediciones vía satélites, aviones y drones con sensores IR y cámaras infrarrojas terrestres. En segundo término, avanzamos hacia su reducción

mediante proyectos de nivel 1 y 2 que pueden ser implementados en el corto plazo, ya que suelen surgir de la revisión de la filosofía operativa y no requieren mayores modificaciones en las instalaciones (me refiero a eliminación de antorchas de venteo continuo, eliminación de turbinas, electrificación de bombas, etc.). También tenemos otros proyectos mayores en carpeta, como la generación de energía eólica y solar para sustituir la producción térmica en nuestras ins-

talaciones, la recuperación de gases de los tanques de almacenamiento, y el uso de calor residual para reemplazar los hornos de proceso. Finalmente, impulsamos acciones de educación y sensibilización, varias de ellas de manera sectorial. A través del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), por ejemplo, hemos posicionado a la Comisión de Emisiones como una referencia obligada en la materia. ←

**Rielo:** «Hoy la infraestructura del sector gasífero está bajo tensión y limita la ampliación productiva. Se necesita más transporte y más facilidades de producción y tratamiento; es decir, más inversiones».

ca con las necesidades del país, la macroeconomía y los precios que deben pagar los consumidores. "A fin de lograr este desarrollo, el marco legal, comercial y de negocio debe ser propicio y atractivo para el gran esfuerzo inver-

los precios, los cuales deben trasladarse a los consumidores como si las instalaciones estuviesen produciendo todo el año", explicó. Para optimizar la producción, prosiguió, es fundamental la generación de

No obstante, añadió, será central que quienes inviertan -ya sean productores, transportistas o prestadores de servicios- puedan retribuir su capital cuando quieran, y que los precios paguen esa inversión. "Asegurar eso



MARTÍN BENGOCHEA, DIRECTOR REGIONAL DE VACA MUERTA DE TECPETROL

# «Hay margen para seguir optimizando la actividad en Vaca Muerta»

A LA ESPERA DE UNA EXPANSIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE, TECPETROL SE CONCENTRA EN LA MEJORA OPERATIVA DE SU EMBLEMÁTICO PROYECTO FORTÍN DE PIEDRA. SEGÚN MARTÍN BENGOCHEA, DIRECTOR REGIONAL DE VACA MUERTA EN LA COMPAÑÍA, EL FOCO ESTÁ PUESTO EN OPTIMIZAR LOS PROCESOS Y EN PROFUNDIZAR LA COMPRESIÓN DE LA HETEROGENEIDAD DEL SUBSUELO.



De la mano del Plan Gas.Ar, Tecpetrol retomó su ritmo de actividad en Fortín de Piedra a partir de distintas mejoras operativas. "Nos enfocamos en optimizar cada uno de los procesos, desagregando y estandarizando la operación en términos de perforación, terminación, mantenimiento, etc. No hubo grandes saltos disruptivos, pero logramos mejorar significativamente los tiempos y los niveles de eficiencia", explicó Martín Bengochea, director regional de Vaca Muerta para la empresa. Uno de los grandes desafíos que hoy presenta el sector pasa, según el ejecutivo, por cómo continuar profundizando el mercado, impulsando la competencia y la disponibilidad de tecnologías en un contexto poco favorable. "En líneas generales, la industria todavía tiene margen para seguir avanzando. Son fundamentales la escala y la repetitividad: seguramente obtendremos mejores resultados en la medida que Vaca Muerta tenga más rigs de perforación, más sets de fractura, más servicios disponibles y más tecnologías", puntualizó.

Otro reto clave se vincula, a su criterio, con la comprensión de la heterogeneidad del subsuelo. "Todos estamos de acuerdo en que el recurso de Vaca Muerta es de una calidad muy buena. Tenemos productividades de pozos similares o superiores a las observadas

## Bengochea /TECPETROL

Dentro de la formación existe una marcada heterogeneidad en el subsuelo. Incluso dentro de Fortín de Piedra encontramos diferencias que nos obligan a pensar la receta más adecuada para ejecutar las fracturas en las distintas zonas del campo.

de heterogeneidad. Incluso dentro de Fortín de Piedra encontramos diferencias que nos obligan a pensar la receta más adecuada para ejecutar las fracturas en las distintas zonas del campo", indicó. Aún existe, expuso, una curva de aprendizaje por transitar en torno a la intensidad de las arenas y los niveles de navegación, entre otras variables. "Hace poco pusimos en producción un pozo a un tercer horizonte. Seguramente pronto vamos a comenzar a evaluar pads que perforen en los tres horizontes productivos", anticipó. Durante mucho tiempo, señaló, el pozo promedio de Fortín de Piedra rondaba los 500.000 metros cúbicos (m3) diarios de arranque. "En el último año hemos desafiado ese límite, llevando el promedio a 700.000 ó 750.000 m3, con algunos casos puntuales en los que se alcanzó 1 millón de m3 por día", cuantificó.

**¿Cuáles son los objetivos a cumplir en el proyecto el año que viene?, preguntamos a Bengochea.**

Vemos un Fortín de Piedra estabilizado y consistente en sus niveles de producción y de entrega, desempeñando un rol central en el mercado. Mientras no se materialice una ampliación en la in-

fraestructura, mantendremos la actividad con dos rigs para seguir en torno a los 20 millones de m3 por día. También estamos haciendo algunos trabajos en otras áreas de Vaca Muerta, en algunas de las cuales tenemos compromisos derivados de concesiones no convencionales. En la ventana de petróleo, estamos fracturando tres nuevos pozos en Los Toldos Este, que se ubica más al norte, cerca de Rincón de los Sauces. Dado el espesor de esa zona, allí pueden encontrarse hasta cuatro o cinco niveles de navegación, lo cual complejiza nuestros labores. Para el año que viene pensamos perforar dos pozos más. En el extremo opuesto, bien al sur, venimos de poner en producción un pozo en Los Bastos, un área marginal para los estándares de Vaca Muerta, donde prácticamente no había actividad. Hasta ahora hemos obtenido buenos resultados. Y prevemos perforar otros tres pozos en los próximos meses.

**¿Hay infraestructura disponible para evacuar la producción de ese bloque?**

Los Bastos es una área chica que produce gas natural y petróleo desde hace décadas. En la actualidad nos ofrece unos 300.000 m3 de gas. Sin contar Puesto Parada, también estamos en

unos 100.000 m3 de petróleo. Tenemos instalaciones propias para captar el resultado de nuestras perforaciones. Y relativamente cerca pasan el Gasoducto Neuba 1 y el oleoducto de Oideldval, por lo que el transporte no sería un problema.

**¿En qué se basa la decisión de priorizar la ventana del gas por sobre la del petróleo?**

Nosotros vemos en el gas una enorme oportunidad. A nivel mundial, este combustible fósil está teniendo -y seguirá desempeñando- un rol central en la transición energética. Con los recursos y las productividades de Vaca Muerta, la Argentina posee una gran oportunidad para sustituir importaciones y aportar energía a los mercados regionales, revirtiendo el gasoducto que viene de Bolivia, y vendiéndole al sur de Brasil y a Chile. Confiamos, además, en que hay espacio para avanzar y para pensar seriamente en la realización de proyectos de gas natural licuado (GNL). Por otro lado, el Grupo Techint ha tenido, en general, una participación muy grande en el mercado gasífero argentino, ya sea como consumidor o como actor de peso en los segmentos de producción y distribución. Igualmente el petróleo también ofrece buenas oportunidades, quizás con menos ramificaciones o encadenamientos productivos. Estimamos que en los próximos años el sector seguirá contando con una demanda mundial fuerte y posiblemente precios favorables para la viabilidad de los proyectos.

**¿De expandirse la infraestructura, cuánto podría crecer la producción de Fortín de Piedra?**

Hemos analizado distintos tipos de escenarios y empezamos a pensar ingenierías conceptuales de posibles crecimientos. En función del conocimiento del campo y de los nuevos horizontes detectados, tenemos claro que los 20 millones de m3 diarios que hoy producimos pueden sostenerse durante mucho tiempo. Estamos hablando, probablemente, de un lapso de 20 años. Cuando uno estudia el desarrollo de campos gasíferos a escala global, observa que un plateau que dura 20 años no suele ser del todo eficiente. En ese sentido, si no tuviéramos restricciones de mercado o de infraestructura, iríamos a un plateau de un caudal mayor. Adicionalmente, tenemos previsto desriscar la zona del sur del río, donde todavía no hemos perforado.

**Para finalizar, ¿planean encarar un proyecto exportador en Vaca Muerta?**

Siendo conservador y mirando la ventana de gas, uno puede hablar tranquilamente de la existencia de recursos por 150 trillones de pies cúbicos (TCF). Hoy la Argentina consume anualmente 2 TCF. Si a eso se añade lo que viene pasando en el mundo con la transición energética, no sería descabellado pensar en un proyecto exportador. Los recursos disponibles han cambiado el tradicional paradigma del autoabastecimiento. La exportación ha dejado de ser una alternativa excluyente. Hoy puede pensarse en abastecer el mercado local (incluso expandiendo la gasificación al transporte pesado) y, al mismo tiempo, mirar al mercado regional y evaluar la concreción de proyectos de GNL. ←



Shell viene aumentando fuertemente su producción de hidrocarburos no convencionales en Vaca Muerta. El pasaje a desarrollo masivo de sus principales bloques en Neuquén generó efectivamente un fuerte incremento productivo. Sebastián Regis es gerente de Operaciones de Shell Argentina y dialogó con el Diario de la AOG Patagonia sobre el desempeño de las áreas Sierras Blancas, Cruz de Lorena, Coirón Amargo Sur Oeste (CASO) y Bajada de Añelo.

Advirtió de los problemas en la producción que genera los cuellos de botella en el *midstream*. "La limitación en infraestructura de evacuación es el principal desafío de la cuenca en el corto plazo", afirmó el ejecutivo. Y añadió que los bloques hoy están a la máxima capacidad de producción, pero "tenemos mucho más por crecer todavía cuando se superen los obstáculos".

Mirando el próximo año, Regis incorporó otros temas destacados que necesita resolver la industria: un marco regulatorio estable en el tiempo, acceso a las divisas y permisos de exportación a largo plazo.

**¿Cuáles fueron los últimos avances operativos registrados por Shell en Sierras Blancas, Cruz de Lorena, Coirón Amargo Sur Oeste y Bajada de Añelo? ¿Cuáles son los próximos pasos en los campos que opera?**

Año a año estamos creciendo, aumentando nuestra producción y haciendo los pozos y las obras planificadas en los planes de desarrollo masivo en ejecución para las cuatro áreas. En Sierras Blancas, Cruz de Lorena y CASO planeamos seguir haciendo el ramp-up en producción con el objetivo de llegar a abastecer los 42.000 barriles diarios de capacidad de nuestras dos plantas de procesamiento (Early Production Facility y Central Processing Facility). Además de completar hacia fin de año la construcción del oleoducto Sierras Blancas-Allen, de 120.000 barriles diarios de capacidad de transporte.

Mientras tanto, en Bajada de Añelo, estamos construyendo nuestra primera planta de 15.000 barriles y 2 millones de metros cúbicos y tenemos planes de perforar 16 nuevos pozos, en el marco del plan de desarrollo masivo que comenzamos este año. Estamos en casi 45.000 barriles diarios de petróleo en nuestros bloques operados, la máxima capacidad que podemos producir

ENTREVISTA A SEBASTIÁN REGIS, GERENTE DE OPERACIONES DE SHELL ARGENTINA

# «No podemos perforar nuevos pozos ni producir más si no tenemos cómo transportarlo»

EN ESTA ENTREVISTA DEL DIARIO DE LA AOG PATAGONIA A SEBASTIÁN REGIS, GERENTE DE OPERACIONES DE SHELL ARGENTINA, EL EJECUTIVO DESCRIBE LOS LÍMITES Y LAS POTENCIALIDADES QUE HOY ATRAVIESA VACA MUERTA. SOBRE LA CAPACIDAD DE TRANSPORTE, INDICÓ: "SABEMOS QUE LAS EMPRESAS Y EL ESTADO ESTÁN GESTIONANDO LOS PERMISOS Y LAS OBRAS NECESARIAS PARA AMPLIAR LA CAPACIDAD ACTUAL. ESPERAMOS QUE SE RESUELVAN LO MÁS PRONTO POSIBLE". LA MIRADA DE REGIS SOBRE LOS BLOQUES EN DESARROLLO MASIVO DE SHELL Y LA PROPUESTA DE SUSTENTABILIDAD.



dadas las limitaciones conocidas en infraestructura de evacuación. Pero tenemos mucho más por crecer todavía cuando se superen esos obstáculos.

**¿Cuáles son los desafíos en materia de infraestructura, tanto de Shell como de la cuenca en general? ¿Qué perspectivas tienen al respecto?**

La limitación en infraestructura de evacuación es el principal desafío de la cuenca en el corto plazo. Muchas operadoras hemos crecido en inversión y producción los últimos años, y todavía podemos seguir haciéndolo si superamos ese cuello de botella, porque no podemos perforar nuevos pozos ni producir más si no tenemos cómo transportarlo. Sabemos que las empresas y el Estado están gestionando los permisos y las obras necesarias para ampliar la capacidad actual. Esperamos que se resuelva lo más pronto posible.

**¿Cuáles son los objetivos de producción de Shell para fines de 2022 y para 2023?**

Los años que vienen va a ser muy positivos para Shell Argentina y para la Ar-

gentina, si logramos superar los desafíos que todavía tenemos en la cuenca. El principal objetivo que tenemos es seguir creciendo en producción, pero desarrollando el negocio de manera más eficiente, competitiva y rentable. La limitación del *midstream* es uno de los desafíos, pero también lo son alcanzar un marco regulatorio estable y previsible en el tiempo, con acceso a divisas y permisos de exportación a largo plazo, que genere confianza y permita brindar un retorno a los accionistas que hacen posible las inversiones. Gracias a esas inversiones de todos estos años, nos acercamos a estar en condiciones de generar dividendos y poder remitirlos al exterior sería una

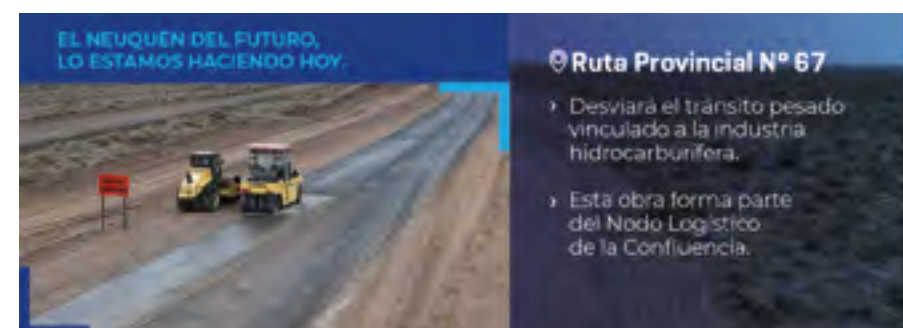
señal muy positiva que retroalimentaría la confianza.

**¿Cuáles son las metas y proyectos en materia de sustentabilidad?**

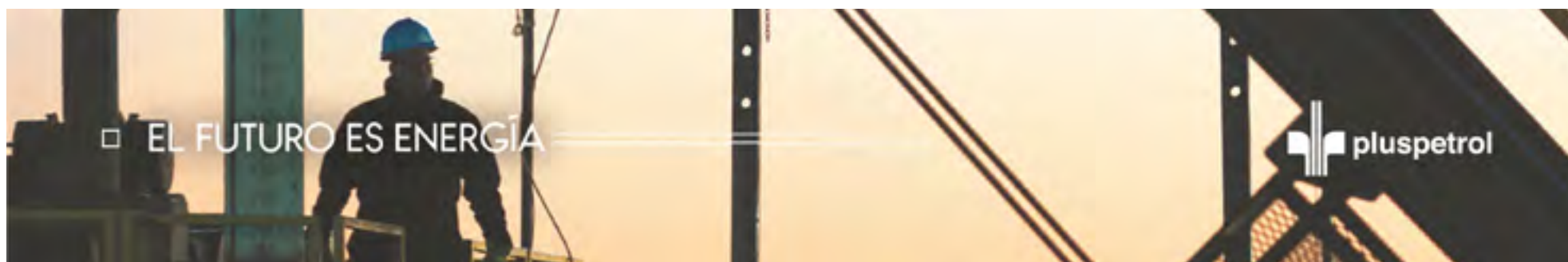
Este año cumplimos diez años brindando talleres y capacitaciones en San Patricio del Chañar para impulsar la empleabilidad de la población local y generar emprendimientos en diferentes rubros. Actualmente, tenemos alrededor de 15 proyectos de sustentabilidad e inversión social con las comunidades vecinas del Chañar y de Añelo, pensados e implementados en asociación con más de 25 organizaciones públicas y ci-

viles para acercar los beneficios de la actividad a las comunidades vecinas y próximas a nuestras operaciones.

En materia de sustentabilidad ambiental, recientemente conectamos nuestras plantas de operaciones a la red eléctrica nacional y está en nuestros planes alimentar con energía eléctrica nuestras operaciones de producción. Además, ya estamos implementando localmente innovaciones y tecnologías de primer nivel para eficientizar la medición de emisiones de Gases de Efecto Invernadero. De esta manera avanzaremos en reducir eventuales emisiones, en línea con las metas globales de Shell y los objetivos planteados en el Acuerdo de París. ←



NEUQUÉN PATAGONIA





**MATÍAS WEISSEL, GERENTE DE OPERACIONES DE VISTA**

## «Es sumamente necesario ampliar la red de evacuación hacia el Atlántico y también reactivar la vía del Pacífico»

LA PETROLERA CREADA POR MIGUEL GALUCCIO INCREMENTÓ UN 17% SU PRODUCCIÓN EN VACA MUERTA EN EL SEGUNDO TRIMESTRE. PARA FINES DE 2022 QUIERE TENER CONECTADOS 32 NUEVOS POZOS PARA LLEGAR A UNA OFERTA DE MÁS DE 57.000 BARRILES DE CRUDO POR DÍA.

**Vista**, la compañía creada y presidida por Miguel Galuccio, es uno de los actores que mayor dinamismo imprimió en los últimos años al desarrollo de *shale oil* en Vaca Muerta. La petrolera incrementó durante el segundo trimestre un 17% su producción de petróleo en el play no convencional de la cuenca Neuquina, un guarismo que no muchas operadoras (sólo Shell registra un crecimiento tan vertiginoso) pueden replicar en la región. Matías Weissel, gerente de Operaciones de Vista, uno de los principales responsables de esos logros. Pese a su juventud, integra el top management de la empresa desde sus inicios y es una pieza clave en la consolidación de la organización de Vista en Neuquén.

De cara a lo que viene, el directivo puso el acento en la necesidad de despegar cuanto antes el cuello de botella que existe en el segmento de transporte de crudo desde la cuenca hasta Buenos Aires a través del sistema que gestiona Oldelval.

“La inversión y el desarrollo en infraestructura de transporte y evacuación es central para que las operadoras puedan seguir manteniendo los niveles de producción e inversión actuales”, afirmó en diálogo con el Diario de la AOG Patagonia. “Estamos convencidos que impulsar este aspecto de nuestra industria nos posicionará, a nivel nacional, como proveedor de energía no sólo para nuestro país, sino también para el resto del mundo. Siguiendo esta línea, es sumamente necesario ampliar

**Weissel: «Durante el segundo trimestre exportamos 42% de nuestra producción, que equivale a 1,5 millones de barriles».**

primero la red de evacuación hacia el Océano Atlántico, y también es central reactivar la vía por el Océano Pacífico”, añadió.

**¿Cuáles fueron los últimos avances en los bloques que opera en Vaca Muerta?**

Los avances en nuestros bloques están principalmente vinculados con el aumento de nuestros niveles de eficiencia y de producción.

En Bajada del Palo Oeste, nuestro proyecto insignia, hemos puesto en producción 47 pozos, que están mostrando productividades por encima de nuestras proyecciones originales. Durante 2022, nuestro objetivo es conec-

tar 20 pozos y así finalizar el año con 60 pozos en producción.

En Bajada del Palo Este, iniciamos un plan piloto de 5 pozos en el primer trimestre. Los dos pozos conectados a la fecha están mostrando muy buenos resultados, lo cual confirma la calidad de la parte occidental del bloque. Nuestro objetivo es terminar el piloto durante el segundo semestre del año.

El excelente desempeño en Bajada del Palo Oeste y Bajada del Palo Este impulsó nuestra producción de Vaca Muerta en el segundo trimestre del año a 31.068 boe/d, lo cual incrementó nuestra producción de crudo en un 17% año contra año.

En Aguada Federal, conectamos nuestros primeros dos pozos hace unas semanas. El plan es conectar cuatro pozos más en el segundo semestre. Además, estamos avanzando en la construcción de un oleoducto que conectará el área con Bajada del Palo Oeste, integrando completamente ambas operaciones, reduciendo costos operativos y nuestra huella ambiental.

**¿Cuáles son los objetivos de producción de Vista para el segundo semestre de 2022?**

Nuestro plan es seguir creciendo. Al cierre del segundo trimestre habíamos conectado nuevos pozos en Bajada del Palo Oeste, Baja del Palo Este y Aguada Federal, y estamos bien avanzados en un plan que nos permitirá conectar 32 pozos en total para fin de año. De esta

manera, para 2022, proyectamos una producción promedio anual por encima de los 47.000 boe/d, alcanzando un nivel de 52.000 boe/d para finales del año.

**¿Qué hitos destacaría la empresa de los últimos dos años?**

Desde un punto de vista operativo, nos enorgullece, como equipo, haber alcanzado, en estos cuatro años, niveles de eficiencia que nos posicionan como líderes de Vaca Muerta. Redujimos los costos operativos 46%, aumentamos la velocidad de perforación más de 89% y nuestra producción subió 83 por ciento.

Asimismo, fue muy importante haber comprobado la calidad del recurso que tenemos en Bajada del Palo Oeste, con productividades que comparan contra los mejores pozos de Vaca Muerta e incluso contra Permian.

Los primeros pasos que dimos en Bajada del Palo Este y Aguada Federal son muy alentadores. Con los bloques que fuimos consolidando en nuestro portafolio incrementamos nuestro inventario en Vaca Muerta a 850 locaciones de pozos, lo cual da cuenta de nuestro gran potencial de crecimiento.

Otro punto que destacó fue la conformación y consolidación de nuestro plan de exportaciones, el cual nos permitió posicionar el crudo de Vaca Muerta en distintos mercados internacionales, como la Costa Oeste de los Estados Unidos. Durante el segundo trimestre exportamos 42% de nuestra

**«[...] y estamos bien avanzados en un plan que nos permitirá conectar 32 pozos en total para fin de año».**

producción, que equivale a 1,5 millones de barriles.

Por último, fue clave para Vista establecer la ambición de convertirnos en una compañía de cero emisiones netas para 2026. Tenemos un plan muy sólido para lograr esto, que combina la reducción del 75% de la intensidad de emisiones de gas de efecto invernadero (“GEI”) de nuestra operación con el desarrollo de un portafolio de soluciones basadas en la naturaleza para remover las emisiones remanentes. Nuestro plan para llegar a net zero ya está en ejecución. Actualmente estamos ejecutando proyectos que nos permitirán reducir nuestra intensidad de GEI a 18 kilos de CO2 por boe para el año 2022, lo cual implica una reducción de 25% en comparación con 2021. Para 2026 estimamos llegar a una intensidad de 9 kilos de CO2 por boe. ←

## El desafío de llevar los estándares de integridad a la cadena de valor

Por **María Archimbal\***

**Uno de los principales desafíos** que tenemos desde el punto de vista de Compliance y que abordaremos en nuestro panel en la AOG se trata de poder extender nuestros estándares de integridad a nuestra cadena de valor.

La ley N° 27401 de responsabilidad penal de las personas jurídicas es la ley Anticorrupción argentina. Esta norma no solamente adjudica responsabilidad a la persona jurídica por los actos propios, sino también por aquellos actos de quienes actúen en su nombre o beneficio. Allí radica la relevancia de efectuar el análisis de integridad de los terceros con los que nos relacionamos, a la vez que promover espacios donde poder compartir y comunicar nuestros estándares anticorrupción con quienes forman parte de nuestra cadena de valor.

A su vez, en el contexto de una coyuntura sumamente dinámica es esencial a la hora de diseñar un Programa de Integridad, efectuar un mapeo de riesgo apropiado que nos permita luego trabajar de acuerdo a las características propias y especificidades (sector, tamaño, capacidad económica y dispersión geográfica, entre otras variables) de cada organización.

De este modo, al transmitir nuestros estándares éticos, debemos tomar en cuenta las particularidades de nuestra cadena de valor de modo de poder acompañar a estos terceros en el desarrollo de su propio Programa de Integridad para que el mismo sea efectivo y eficiente de acuerdo a su negocio y a los riesgos de corrupción específicos a los que se encuentren expuestos.

Así entonces, extender buenas prácticas de transparencia e integridad a nuestra cadena de proveedores debe ser una prioridad para asegurarnos el desarrollo de nuestra actividad en de la forma correcta. Trabajar junto con los terceros con los que nos relacionamos en la construcción conjunta de una cultura ética indudablemente agrega valor al desarrollo de nuestro negocio y al crecimiento y fortalecimiento de la transparencia en nuestro sector. ←

\* Chief Compliance Officer de YPF



**GERMÁN MACCHI, COUNTRY MANAGER DE PLUSPETROL ARGENTINA**

## «Estamos construyendo una planta de procesamiento de gas en La Calera»

PLUSPETROL ARGENTINA APUNTA A EXPANDIR SU PRODUCCIÓN GASÍFERA EN VACA MUERTA. AUNQUE FOCALIZA SUS INVERSIONES PRODUCTIVAS EN EL BLOQUE LA CALERA, LA FIRMA TAMBIÉN CONFÍA EN EL DESARROLLO DE OTRAS CONCESIONES. SEGÚN SU COUNTRY MANAGER, GERMÁN MACCHI, HAY PERSPECTIVAS OPTIMISTAS EN LOMA JARILLOSA ESTE Y PUESTO SILVA OESTE.

**En materia de infraestructura** hidrocarbúfera, las operadoras que se desenvuelven en Vaca Muerta han usufructuado al máximo la capacidad disponible. Así lo asegura Germán Macchi, quien resalta el nivel de aprovechamiento alcanzado en plantas, ductos de gas y petróleo, redes de distribución y puertos. “Ya estamos al límite de lo existente y esto está generando significativos ‘cuellos de botella’ para el desarrollo del país”, advierte el Country Manager de Pluspetrol Argentina.

De manera urgente, apunta, se necesitan grandes inversiones en toda la cadena sectorial, incluyendo el *Upstream*, el *Midstream* y el *Downstream*. “Sólo así podrá asegurarse el abastecimiento energético, aparte de desarrollarse el enorme potencial exportador, especialmente en función de los recursos de Vaca Muerta”, subraya.

Por supuesto, aclara, estas grandes inversiones requieren de condiciones macroeconómicas estables, y reglas claras y permanentes. “Justamente esos son los grandes desafíos del país y del sector. La concreción en tiempo y forma del nuevo Gasoducto Néstor Kirchner y sus futuras expansiones, junto

con las ampliaciones de Oldelval y de OTE, son obras imperativas para poder ejecutar los proyectos de desarrollo en el *Upstream*”, recalca.

En ese sentido, precisa, Pluspetrol se encuentra en plena construcción de una nueva planta de procesamiento en el área La Calera, con una inversión de enorme magnitud sólo en instalaciones. “También tenemos en carpeta potenciales desarrollos en las demás áreas que, de darse los resultados esperados, significarán nuevos desembolsos en instalaciones necesarias para producirlos”, anticipa.

**¿Cuáles fueron los últimos avances operativos registrados por Pluspetrol en La Calera?, consultamos a Macchi.**

Nuestra política de excelencia operacional nos lleva continuamente a desafiarlos, a mejorar nuestras prácticas y a hacer más eficientes nuestros procesos. El uso intensivo de la tecnología, especialmente en estos últimos tiempos de pandemia, también tuvo su impronta en forma de nuestro Gasoducto Néstor Kirchner y sus futuras expansiones, junto

Asimismo, y desde el punto de vista estrictamente operacional, continuamos avanzando en mejoras en nuestros pozos en Vaca Muerta, perforándolos con ramas cada vez más extensivas y densidades de fractura cada vez más intensas, lo que repercute en una mayor productividad y eficiencia.

Con respecto a nuestros próximos pasos, en el área La Calera ya estamos en plena construcción, con nuestro socio YPF, de una nueva planta central de procesamiento de gas. Esta planta, que esperamos poner en funcionamiento hacia fines del año entrante, nos permitirá duplicar la producción gasífera existente e incrementar sustancialmente la oferta de líquidos.

Por otro lado, destacamos que recientemente hemos firmado dos nuevas Concesiones de Explotación No Convencional de Hidrocarburos (CENCH): una en el área Loma Jarillosa Este y la otra en Puesto Silva Oeste. En ellas nos comprometimos a llevar adelante la perforación de sendos pilotos. En Loma Jarillosa Este, de hecho, ya nos encontramos perforando el primer pozo de esta campaña con nuestro equipo de ‘Drilling Plus03’. Confiamos

en contar con resultados positivos para el primer trimestre del año que viene, una vez finalizados los ensayos, y así pensar en el desarrollo a pleno de esta área.

**¿Cuáles son los objetivos de producción de la empresa para el segundo semestre de 2022 y para 2023?**

El plan de producción previsto y en ejecución para esta temporada contempla mantener los niveles alcanzados en 2021 en todos nuestros yacimientos, considerando que en ese año ya se ha-



**Germán Macchi** /Pluspetrol

Tenemos grandes expectativas depositadas en las dos nuevas concesiones que nos fueron otorgadas recientemente, donde también esperamos aumentar de manera sustancial nuestra producción de líquidos en 2023.

tra coyuntura actual. Cabe señalar que, luego de muchísimos años de ausencia, volvimos a exportar y colocar crudo Medano de la Cuenca Neuquina en el mercado internacional. Adicionalmente, se retomaron las exportaciones de gas a Chile en un volumen cada vez mayor, por ahora de manera puntual en el periodo estival.

**¿Cuáles son las metas y proyectos de la firma en materia de sustentabilidad?**

En Pluspetrol contamos con una política de sostenibilidad que define los lineamientos en cuanto a cómo operamos y a cómo nos relacionamos con el entorno. Esto incluye la gestión de riesgos operacionales, la de procesos y la ambiental, junto con el relacionamiento con las comunidades cercanas a nuestras operaciones, superficiales y otros grupos de interés. Esta política también brinda lineamientos en relación con nuestros contratistas y con los derechos humanos.

Un aspecto relevante en el ámbito de la sustentabilidad también se asocia a la transición energética, que actualmente está ocurriendo. El gas natural ocupa y ocupará un lugar trascendente en este proceso. Desde Pluspetrol tenemos una apuesta muy fuerte por el gas: nuestros mayores desarrollos son gasíferos y el proyecto que estamos desarrollando en La Calera permitirá duplicar nuestra producción para el segundo semestre de 2023. ←

## Conéctese con un nuevo mundo: descubra las Subastas Online

Ahora puede comprar o vender online los activos industriales de su empresa (maquinarias, vehículos y equipos), desde todo el país.

- ✓ Se puede participar de forma rápida y segura.
- ✓ Desde cualquier dispositivo (notebook, tablet o celular).
- ✓ Interacción con martillero vía streaming en tiempo real.

MÁS INFO:

**Adrián Mercado**<sup>®</sup>  
Subastas Online

www.grupoadrianmercado.com • (011) 3984-7400





INVIRTIÓ US\$ 15 MILLONES PARA TRAER AL PAÍS EL EQUIPO MÁS MODERNO DE AMÉRICA LATINA DE COMPLETACIÓN HIDRÁULICA

# AESA, la innovación como motor del desarrollo energético

TAL COMO LO AFIRMÓ EN LA AOG 2022 DE MARZO, LA COMPAÑÍA AESA TIENE COMO OBJETIVO QUE ESTE SEA UN AÑO DE INNOVACIÓN. EN ESTE SENTIDO, PARA EL SEGUNDO SEMESTRE TIENE VARIAS NOVEDADES AL RESPECTO.

**AESA apuesta a la innovación.** Un ejemplo de ello es el desarrollo de la solución logística de última milla para el abastecimiento de arenas conocida como Lumas Box, que ha resultado clave para la gestión eficiente de arenas de fractura en sitio en Vaca Muerta convirtiéndose también en el nuevo estándar. Además, aumentó la eficiencia en la etapa de completación de pozos y permitió optimizar el costo por pozo.

Por otra parte, vale destacar la inversión de más de US\$ 15 millones que realizó para traer al país el equipo más moderno de América Latina de completación hidráulica (HCU, Hydraulic Completion Unit), también conocido como Snubbing. Esta tecnología innovadora le permitió generar el expertise y *know how* necesarios para completar pozos con ramas horizontales extensas con la misma tecnología que se utiliza en los Estados Unidos, país donde hoy se completan 1000 pozos al año con equipos de HCU.

Los pozos de laterales extensos son una tendencia creciente en Vaca Muerta y, si se consolida este esquema de producción, la importancia de esta



tecnología será vital. Es por este motivo que AESA cree que el HCU será el nuevo estándar en la Argentina para la completación de pozos en el no convencional.

En esta edición de la AOG Patagonia la compañía tendrá en su stand el simulador a disposición para que la gente conozca el equipo más moderno que hoy tiene Vaca Muerta.

En la misma línea de transferencia de *know how* y tecnología para la producción convencional, en abril pasado AESA inició la operación de las primeras plantas de inyección de polímeros en Cerro Bayo y Chachahuen. Con esto busca ofrecer una solución integral a YPF para la logística y utilización de polímeros incrementando la recuperación terciaria.

Además, en solo doce meses AESA realizó la ingeniería, provisión y el montaje de las instalaciones de seis plantas: cuatro en Chubut y dos en Santa Cruz. De esta forma promueve la fabricación y provisión nacional de estas plantas con el fin de sustituir importaciones y generar provisión local. Esto le permite ofrecer soluciones innovadoras y sustentables para el desa-

rollo de la industria, tanto a YPF como a otros operadores del mercado.

En el primer semestre de 2022, entró en operación la segunda etapa de la Planta de Tratamiento de Residuos Oleosos Neuquén (TRON), cuyo principal propósito es tratar las corrientes residuales con hidrocarburo provenientes de equipos de perforación. Los objetivos principales de TRON son recuperar el hidrocarburo y reutilizarlo para la formulación de lodo, al mismo tiempo que disminuye los volúmenes de residuos enviados a tratamientos finales. Luego de tres meses de operación, TRON recupera aproximadamente un 40% del volumen que ingresa a la planta.

**AESA inició en abril la operación de las primeras plantas de inyección de polímeros en Cerro Bayo y Chachahuen. Busca ofrecerle a YPF una solución integral para la utilización de polímeros, incrementando la recuperación terciaria.**

AESA trabaja con los más altos estándares de seguridad y es la empresa de servicios que otorgó la mayor cantidad de contratos a empresas PyME Certificadas Neuquinas con un 56% durante 2021, según el informe que elaboró el Centro PyME-ADENEU. +

utilización en el campo ha demostrado las bondades del producto en diferentes escenarios, donde nuestros clientes pueden disponer de la cantidad necesaria en forma inmediata sin tener que recurrir a importaciones", destacan los responsables de Maref. +



**Oscar L. Daparo**  
/ Gerente Comercial y Técnico  
MAREF GROUP

MAREF SUMA UNA OFICINA EN NEUQUÉN

## Aditivos para perforaciones petroleras y mineras

ENTRE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS QUE PROVEE SE DESTACAN UNA SERIE DE QUÍMICOS, MINERALES Y OBTURANTES DE COMPROBADA EFICACIA, ASÍ COMO TAMBIÉN SALMUERAS TERMINADAS DE ALTA CALIDAD QUE PRODUCE EN SU PLANTA DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS LÍQUIDOS.

**Lejos de conformarse** con el crecimiento obtenido durante los últimos años en materia de fabricación y comercialización de aditivos para fluidos de perforaciones petroleras y mineras, los responsables de Maref decidieron redoblar su apuesta para asistir en forma inmediata las crecientes necesidades de producto de algunos operadores de Vaca Muerta y al mismo tiempo sumar nuevos contratos de provisión en línea con el desarrollo del área.

A su sede administrativa emplazada en la localidad mendocina de Luján de Cuyo, donde también tiene su planta industrial y sus depósitos, la empre-

sa suma una oficina operativa de comercialización y ventas en Neuquén capital y un depósito propio en Añelo, cerca del centro de operaciones NOC en Loma Campana, básicamente para asesorar a sus principales clientes en las tareas de terminación y reparación de pozos.

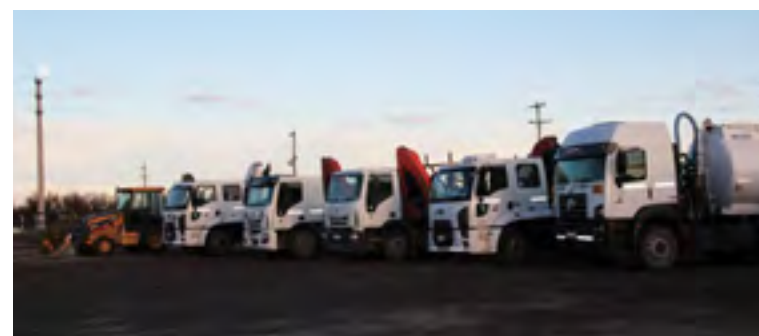
Entre los principales productos que provee se destacan una serie de químicos, minerales y obturantes de comprobada eficacia, así como también salmueras terminadas de alta calidad que produce en su planta de fabricación de productos líquidos.

### Vanguardia tecnológica

Uno de los productos 'estrella' de Maref es el denominado TS-Plus, una solución no invasiva que permite perforar zonas altamente inestables y débiles mecánicamente produciendo un cambio del estado de esfuerzos de una formación permeable cerca de las paredes del hoyo al alterar su fortaleza física (stress cage). Por su estructura, el aditivo protege la formación rápidamente creando una barrera delgada y de baja permeabilidad en el pozo para sellar una amplia gama de tamaños de fracturas. Dicho 'selo' minimiza la invasión

de fluido y la presión en los poros de la matriz y micro fracturas o entre planos del lecho, así como también los TNP.

"A diferencia de los productos utilizados para remediar las pérdidas, estas soluciones preventivas reducen el tiempo improductivo, proporcionan considerables ahorros de costos y preservan la estabilidad del pozo durante el proceso de perforación y terminación, ayudando a los operadores a mejorar la producción como resultado", explican desde la empresa. El producto es compatible con todos los sistemas de lodos y se puede agregar directamente por embudo al sistema o preparar en píldoras según la necesidad. "La



**Desde que en 1995** sus responsables decidieron diversificarse dando vida a una nueva unidad de negocios abocada a brindar prestaciones para la industria hidrocarburífera tanto de la Cuenca Neuquina como de otras regiones del país, la Empresa Neuquina de Servicios de Ingeniería (ENSI) ha sabido dar los pasos necesarios para convertirse en un aliado estratégico del sector en prácticamente todos los eslabones que lo componen.

Creada en 1989 por el gobierno de la provincia de Neuquén y la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA) para terminar de construir, poner en marcha y operar la Planta Industrial de Agua Pesada (PIAP), la empresa basa su crecimiento en satisfacer las necesida-

des del mercado a partir de la eficiencia de la industria nuclear y el cuidado de la seguridad tanto de su personal como del medio ambiente.

"Avanzamos a paso firme en el competitivo segmento de los servicios petroleros buscando diferenciarnos mediante la incorporación de tecnología y la adaptación constante a la filosofía de trabajo de los clientes", explican desde la organización. "A través de nuestro *know how* los acompañamos en el proceso de evolución hacia los nuevos estándares de gestión de activos y monitoreo de condiciones de equipos con base en la calidad y la transformación cultural de las actividades de cara al nuevo paradigma de las industrias 4.0. Para eso tomamos como referencia los

LA EXPERIENCIA DE ENSI

## Soluciones integrales para la industria hidrocarburífera neuquina

CON FOCO EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE PUESTA EN MARCHA, OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO DE YACIMIENTOS DE GAS Y DE PETRÓLEO Y DE PLANTAS QUÍMICAS, PETROQUÍMICAS Y DE TRATAMIENTO DE AGUA Y EFLUENTES, LA EMPRESA AVANZA ENTRE LOS PROVEEDORES DEL SECTOR EN LA CUENCA NEUQUINA.

lineamientos establecidos en las normas ISO 55001 "Gestión de Activos" de manera de optimizar nuestra performance y minimizar los riesgos asociados a lo largo del ciclo de vida encuadrados en las normativas de gestión laboral y medioambiental", completan.

### En todos los frentes

Para llevar a cabo su actividad, ENSI cuenta con la certificación ISO 9001:2015 y, como complemento y soporte de todas las especialidades, con profesionales en staff permanentes certificados por organismos externos. Básicamente, se especializa en la prestación de servicios de supervisión, puesta en marcha, operación y

**ENSI se especializa en la supervisión, puesta en marcha, operación y mantenimiento de plantas químicas, petroquímicas y de tratamiento de agua y efluentes; ya yacimientos de gas y de petróleo.**

mantenimiento de plantas químicas, petroquímicas y de tratamiento de agua y efluentes; yacimientos de gas y de petróleo; inspección de obras y operación de laboratorios físico-químicos, en tanto que como actividad de respaldo cuenta con un laboratorio de metrología perteneciente a la red SAC. "Con la calidad de la industria nuclear y la versatilidad de nuestra organización estamos preparados para proveer los servicios que demanden la industria hidrocarburífera en particular y la energética en general, incluyendo en el proceso de oferta las últimas técnicas para reducir costos y aumentar la eficiencia", aseguran desde la empresa. +

**GRUPO TEPESI**

Líderes en Precomisionado

- Precomisionado, Comisionado y Puesta en Marcha
- Supervisión e Inspección
- Operación y Mantenimiento
- Ingeniería de Mejoras
- Topografía

Juan B. Justo 1014 - Neuquén  
Buenos Aires - Salta - Mendoza - Bolivia - Perú  
Tel.: 0299 448-7225 - tepesi@tepsi.com.ar  
• www.grupotepsi.com

## AGREGAMOS VALOR A LA ENERGÍA

Líderes en el procesamiento de Gas Natural de la Cuenca Neuquina

Compañía Mega S.A. www.ciamega.com.ar

## Energía, nuestro impulso para el crecimiento

Somos una compañía de energía independiente, de capitales argentinos. Explotamos yacimientos convencionales de petróleo y gas, brindamos servicios petroleros y generamos energía de manera sustentable.

Cada año que pasa, nos consolidamos en producción, clientes y mercados nacionales e internacionales.

Nuestro equipo de colaboradores crece en forma sostenida y nos aportan el talento necesario para transitar un camino de innovación, tecnología y eficiencia para nuestras operaciones y clientes.

Más información en www.aconcaguaenergia.com

## LA EXPERIENCIA DEL CLÚSTER VACA MUERTA

# Una nueva forma de hacer negocios en la industria energética neuquina

SE TRATA DE UN ESPACIO DE ASOCIATIVISMO ÚNICO EN LA PROVINCIA COMPUESTO ACTUALMENTE POR MÁS DE 50 EMPRESAS QUE FORMAN PARTE DE LA CADENA DE VALOR DEL SEGMENTO DE OIL & GAS Y BUSCAN AMPLIAR SU ESCALA DE NEGOCIOS.



Concebido como un espacio de vinculación empresarial donde los actores relacionados con la cadena de valor de la energía de Neuquén comparten información, experiencias y herramientas que permitan potenciar sus capacidades individuales a través del desarrollo de proyectos asociativos y la incorporación de procesos de innovación, el Clúster Vaca Muerta sigue adelante con su objetivo de fomentar una cooperación entre empresas que permita capitalizar al máximo las oportunidades comerciales emergentes de la explotación de los recursos energéticos de la Cuenca Neuquina.

A través de la consolidación de una oferta sólida y la complementariedad en la prestación de servicios y provisión de bienes de sus integrantes el clúster busca posicionarse como un espacio competitivo, dinámico, innovador, transparente y sustentable, explicando desde la organización.

La trayectoria de esta iniciativa de

asociativismo tuvo su origen en las primeras misiones empresarias a Houston (que se realizan en la Feria *Offshore Technology Conference*), y fue a mediados de 2018 que el gobierno de Neuquén formalizó su creación mediante el decreto provincial 966, en el cual designó al Centro PyME-ADENEU, organismo dependiente del Ministerio de Producción e Industria, como articulador del espacio.

#### Impulsor de nuevos negocios

Con el propósito de profesionalizar la dinámica de la gestión de la organización, 26 empresarios referentes de la industria energética neuquina participaron de un programa de formación y desarrollo específico para clústeres. La propuesta fue generada por el Centro PyME-ADENEU y contó con el acompañamiento del Programa Pymes de Pan American Energy, en tanto que los contenidos estuvieron a cargo de la Es-

cuela de Negocios de IDEA. La capacitación, que duró cuatro meses y se llevó a cabo en 44 horas, permitió establecer las bases y definiciones estructurales macro que rigen su gestión actual, conformándose una Comisión de Transición integrada por referentes privados y públicos.

“En dicho programa se definió al clúster como un espacio empresarial que busca potenciar y acrecentar sus negocios y que si bien no ejerce un rol gremial empresario aspira a mejorar la competitividad y eficiencia en otros mercados. De ahí la idea de posicionarlo como impulsor de una nueva forma de realizar negocios en la industria energética, en especial en la cadena de valor hidrocarburífera”, señalan desde el espacio.

En paralelo, se han realizado ciclos de capacitaciones con universidades e instituciones educativas locales y jornadas de trabajo orientadas a generar espacios de intercambio que fomenten el desarrollo de prácticas asociativas concretas.

En la actualidad, el Clúster Vaca Muerta cuenta con más de 50 empresas que forman parte de la cadena de valor de la industria de Oil & Gas y dispone de una caracterización de su oferta productiva en función de los diferentes eslabones de la misma. Un eje de gestión permanente es potenciar el networking y la asociatividad empresarial. Por ese motivo, se promueve la participación en misiones comerciales, como la exposición Argentina Oil & Gas (con un stand compartido con el Centro PyME-ADENEU y la Federación de Cámaras del Sector Energético de la Provincia del Neuquén) a fin de generar rondas de negocios con empresas operadoras, cámaras internacionales y socios estratégicos vinculados a la industria. +

# Para conocer más sobre el Clúster Vaca Muerta ingresar a [www.clustervacamuerta.com](http://www.clustervacamuerta.com) o a [@clustervacamuertaok](https://www.instagram.com/clustervacamuertaok).

#### FEDERICO GARCÍA, APODERADO DE G&G SERVICIOS, EMPRESA DE ALQUILER DE VEHÍCULOS EN LA CUENCA NEUQUINA

## «Nuestra intención es seguir invirtiendo en unidades nuevas»

A fin de asistir la mayor demanda de alquiler de vehículos por parte de las empresas del sector hidrocarburífero con operaciones en la Cuenca Neuquina, los responsables de G&G Servicios tienen previsto sumar nuevas unidades a su flota actual y ampliar sus instalaciones emplazadas en el parque industrial de Neuquén mediante una fuerte inversión.

«G&G Servicios cuenta con un predio en el Parque Industrial de la ciudad de Neuquén, donde alberga 600 m<sup>2</sup> de oficinas, 1500 m<sup>2</sup> de taller y 2000 m<sup>2</sup> de galpón de guarda de vehículos».

de sus clientes, dio inicio a un proceso de inversiones continuo que hoy le permite poner a disposición del mercado petrolero neuquino una flota propia de más de 500 vehículos último modelo, donde se incluyen automóviles y pick-ups con equipamiento y documentación acordes no solo a las leyes de tránsito vigentes sino también a lo que solicitan las empresas y los auditores encargados de las habilitaciones de seguridad e ingreso a los yacimientos de la zona.

Para dar soporte a su negocio, la organización cuenta con un predio en el Parque Industrial de la ciudad de Neuquén, donde alberga 600 m<sup>2</sup> de oficinas, 1.500 m<sup>2</sup> de taller y 2.000 m<sup>2</sup> de galpón de guarda de vehículos (inaugurado el año pasado), a los que tiene previsto sumar un nuevo galpón de 750 m<sup>2</sup> para almacenar lubricantes y repuestos que estaría terminado en el segundo semestre del año que viene y le demandaría una gran inversión. En estos días están instalando en los talleres una moderna cabina de pintura que les permitirá mejorar el servicio en lo que hace a la chapa y pintura de las unidades.

«La firma neuquina tiene previsto sumar un nuevo galpón de 750 m<sup>2</sup> para almacenar lubricantes y repuestos que estaría terminado en el segundo semestre del año que viene».

#### Por más

El desarrollo de Vaca Muerta ha generado un incremento importante en la actividad de G&G Servicios. La flota de la empresa está compuesta mayormente por pick ups, ya sean 4x2, 4x4, de cabina simple y doble (Toyota Hilux), y en menor medida por algunos automóviles (Toyota Etios) y SUV pequeños (Ford EcoSport y Toyota Corolla Cross) que son las unidades que el mercado les demanda. Aunque siempre están abiertos a incorporar otro tipo de unidades según las necesidades de los clientes.



“Nuestra intención es seguir invirtiendo en unidades nuevas a fin de acompañar el crecimiento de la actividad en la región. Sin embargo, actualmente hay un cuello de botella en cuanto a disponibilidad; no hay suficientes vehículos para satisfacer la demanda, por lo que deberemos esperar hasta que la entrega se normalice”, advierte García.

En todos los casos, las unidades que la empresa pone al servicio del mercado petrolero cuentan con seguro contra todo riesgo con franquicia y están equipadas con las medidas de seguridad básicas (airbags y ABS), en tanto que las pick ups suman jaulas antivuelco externas, matafuegos de cinco kilos, arrestra-llamas, tacógrafo satelital y diversos equipamientos especiales homologados a pedido de sus clientes. “Tenemos una estructura administrativa muy acitada que nos permite estar al día con la documentación de todos nuestros vehículos, lo cual hoy resulta fundamental en la industria”, completa el directivo.

#### ¿Cómo establecen diferencias respecto de sus competidores?, le pregunta el Diario de la AOG al apoderado de G&G Servicios.

Apuntamos siempre al servicio; ése es nuestro diferencial. No alquilamos vehículos sin servicio; los mantenemos y reparamos nosotros lo más rápido posible y llegado el caso en la instalación del cliente, sea en Cutral Co, Rincón de Los Sauces o Añelo. De hecho, estamos planificando a mediano plazo abrir una sucursal con talleres en Añelo para hacer mantenimiento en el corazón de Vaca Muerta. Y también contamos con un taller móvil dotado con la última tecnología en mantenimiento de flota liviana (scanner, bomba de succión de aceite y herramientas eléctricas, entre otros equipos) que nos permite prestar el servicio donde se necesite. Estamos orgullosos de haber prestado nuestros servicios a la mayoría de las empresas que trabajan o trabajaron en la Cuenca Neuquina. Pero no nos atamos al rubro hidrocarburífero, contamos con clientes en el rubro minero, frutihortícola, turístico y otros de la amplia gama de empresas de las provincias de Neuquén y Río Negro. +

f bertottobogione

bbogione

@ bertottobogioneok

in bertotto-bogione



**BERTOTTO BOGLIONE**  
OIL & GAS

+54(03472)425095

ventas@bertottoar.com

Marcos Juárez - Córdoba, Argentina

www.bertotto-boglione.com

## Geocontrol, innovación constante



La compañía Geocontrol fue creada en 2010 tras la decisión de un grupo de profesionales con más de 20 años de experiencia en el rubro del mud-logging y geoquímica. Estos emprendedores decidieron proveer sus servicios en todas las cuencas de la Argentina basados en una perspectiva de sustentabilidad y calidad, que hoy en día son los pilares de la compañía.

Desde 2010 hasta hoy, la firma ha controlado 587 pozos en el país, operando en las cinco cuencas geológicas: Neuquina, Golfo San Jorge, Austral, Mendoza y Norte. Es la compañía con más experiencia en control geológico de pozos no convencionales (300 pozos), particularmente en aquellos con Vaca Muerta como objetivo de interés.

La firma dispone de la división de negocios Petrohard, una metalúrgica orientada al oil&gas. Entre sus servicios se cuentan la fabricación, venta-alquiler de tráileres, cabinas, laboratorios y sensores a medida y dispone de su propia flota logística.

A partir del muestreo de gases, los clientes obtienen análisis cuantitativos con información sustancial sobre la naturaleza de los hidrocarburos, fundamental para la toma de decisiones estratégicas.

La información de calidad en tiempo real responde a la extracción de gas de volumen y temperatura constante, espectrometría de gases de C1 a C22 en 19 segundos, análisis isotópicos con extracción de Isotubes e Isojars.

#### Expansión internacional

En 2021, Geocontrol decidió ampliar sus horizontes y se instaló en México, con base en la localidad de Villahermosa (Tabasco). Desde allí opera cuatro unidades de control geológico destinadas a servicios *offshore* y *onshore*, desarrollando unidades de última generación presurizadas con certificaciones para prestar servicios en plataformas marinas (DNV Certificate for *offshore* Container).

Construimos Infraestructura  
Construimos Crecimiento

Somos SACDE  
Una empresa argentina líder de Ingeniería, construcción y servicios, comprometida con el desarrollo de nuestro país

GASODUCTO VACA MUERTA NORTE - SUR

Vaca Muerta, Provincia Neuquén, Argentina

ENERGÍA  
GAS Y PETRÓLEO  
INFRAESTRUCTURA Y SANEAMIENTO  
ARQUITECTURA

f @ y in  
sacde.com.ar

**Petrocuyo**  
Repensando el futuro

Todo se transforma

Creamos nuestros polipropileno de modo responsable con el medio ambiente para que generen nuevos productos que más tarde serán reciclados y reutilizados, transformando así los residuos en recursos.





**LEOPOLDO GARCÍA, SOCIO GERENTE DE TRES G**

## «Estamos preparados para asistir la mayor demanda que genere Vaca Muerta»

LA EMPRESA ESPECIALIZADA EN EL TRANSPORTE DE RESIDUOS PETROLEROS SE ACERCA AL PICO MÁXIMO DE ACTIVIDAD QUE REGISTRÓ POCO ANTES DE QUE EMPEZARA LA PANDEMIA. YA CONSOLIDADA ENTRE LOS TRANSPORTISTAS DE DESPERDICIOS SÓLIDOS DE LA CUENCA NEUQUINA, QUIERE HACERSE FUERTE EN MATERIA DE RESIDUOS LÍQUIDOS, PARA LO CUAL INCORPORÓ UNA CISTERNA QUE YA FUE APROBADA

Si bien el eje de la actividad de Tres G dentro de la industria de Oil & Gas fue desde sus orígenes el alquiler de contenedores y pañoles móviles, por estos días el foco de su negocio está puesto en el transporte de residuos generados en los yacimientos petroleros, en gran medida apalancado por la mayor actividad que produce el desarrollo de Vaca Muerta en la Cuenca Neuquina.

«De a poco estamos volviendo al pico de actividad registrado a me-

diados de 2019. Y estamos preparados para atender una mayor demanda debido a que durante la pandemia la consigna fue mantenernos con las condiciones de base para que una vez superada la crisis no tuviéramos que salir a armarnos nuevamente. La estrategia empresarial fue no achicarlos; pasar la coyuntura con todos los recursos disponibles», explica Leopoldo García, socio gerente de Tres G, que hoy transporta residuos petroleros

para empresas de la talla de Pecom, Halliburton, ASPA, Petreven y San Antonio, entre otras.

### Especialistas en gestión

Para llevar a cabo su actividad Tres G cuenta con un staff altamente especializados en el traslado de residuos y con unidades de almacenamiento y transporte de última generación, equipadas con tecnología de bajo impacto ambiental.

Tanto sus oficinas como sus depósitos se encuentran en el Parque Industrial de Neuquén, una ubicación estratégica que le permite estar cerca tanto de la Ruta Provincial N° 7 como de la conexión de la autovía sobre la meseta de la ciudad, el centro de disposición final de residuos sólidos urbanos y los tratadores de residuos condicionados habilitados en la provincia. «Los residuos comunes que no están contaminados los llevamos al

relleno sanitario operado por BASAA S.A., en tanto que aquéllos condicionados, que requieren de una gestión más compleja debido a que existen normativas específicas, se los llevamos a cinco tratadores habilitados en la zona; cuatro en Neuquén y uno en Río Negro, donde estamos certificados como transportistas de ese tipo de residuos, al igual a que a nivel nacional», precisa García.

### Más servicios

Hoy en día la flota de unidades de transporte de residuos de Tres G está compuesta por cerca de 350 volquetes, de los cuales aproximadamente la mitad están equipados con tapa, un requisito bastante común en la industria debido a la volatilidad del residuo en zonas de mucho viento, según explica García. También cuenta con siete camiones y con tres carretones, que le permiten transportar mayor cantidad por viaje y movilizar tótems de químicos y barriles de 205 litros de aceite, muy utilizados en las maniobras de perforación. «Tenemos una estrategia que apunta a crecer con nuevos clientes y generar un nuevo negocio con los clientes actuales: el transporte de residuos líquidos, para lo cual incorporamos una cisterna que ya ha sido aprobada y tenemos previsto lanzar al mercado próximamente», adelanta el ejecutivo.

### ¿Cuáles son las fortalezas de la organización que lidera?

Una de nuestras principales fortalezas es entender que la disponibilidad para el cliente es crítica, así como la capacidad para poder entrar a los yacimientos en términos de documentación al día y auditada. Eso nos da una capacidad de respuesta que nuestros clientes valoran mucho. Sobre todo porque no atendemos directamente a las operadoras sino a aquellas empresas que les prestan servicios, que son las que tienen que lidiar con los ingresos al campo y saben que en nuestro caso respondemos. A eso se suma nuestra capacidad para asesorarlos respecto de cómo deben prepararse y trasladarse los diferentes residuos y adónde llevarlos. Tenemos un conocimiento del negocio que valoran mucho. Neuquén tiene una legislación muy exigente y moderna, con plataformas online de gestión de residuos que se actualizan permanentemente, lo cual en ocasiones complica a las empresas, por lo que nos piden que las asesoremos. ←



**FINANCIACION  
TASA FIJA EN PESOS**

---

**STOCK PERMANENTE**

---

**POST VENTA Y REPUESTOS**

---

☎ 54 911 5924-9700  
☎ 011 4748-5900  
📱 /americanvialgroup  
[www.americanvial.com](http://www.americanvial.com)

**MANIPULADOR TELESCOPICO MAGNI**  
Desde: **USD 130.000.-**

**GRUA SOBRE CAMION XCMG**  
Desde: **USD 340.000.-**

Condición de venta CIF Bs. As.

**AMERICAN VIAL**  
...construyendo el futuro

**MAREF S.A.**

**25 AÑOS**

LA EMPRESA MAREF S.A. CUENTA CON SUS SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD Y GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO CERTIFICADOS POR BUREAU VERITAS CERTIFICATION - BUREAU VERITAS ARGENTINA S.A., CONFORME A LA NORMA ISO 9001:2015 (AR-0239627) Y NORMA ISO 45001:2018 (AR-0239628), RESPECTIVAMENTE.

CUIDO ALCANCE DE AMBAS CERTIFICACIONES ES PARA DISEÑO, DESARROLLO, FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ADITIVOS DE ORIGEN VEGETAL Y MINERAL PARA PERFORACIONES DE POZOS PETROLEROS, PERFORACIONES MINERAS Y HDD (HORIZONTAL DRILLING DIRECT - PERFORACION HORIZONTAL DIRECTA)

ORGANIZA IAPG

ESCANEA CON LA CÁMARA DE TU CELULAR EL CÓDIGO QR

Te mantenemos informado  
**¡Agendanos!**

**ECONOMÍA  
ENERGÍA  
MINERÍA**

**(+54 9) 11-3852-6300**  
[econojournal.com.ar](http://econojournal.com.ar)

EN LA ACTUALIDAD TIENE CAPACIDAD PARA EXTRAER, PROCESAR Y TRANSPORTAR 1,7 MILLONES DE TONELADAS

# Las claves del proyecto de YPF para lograr el autoabastecimiento de arenas

ES LA ÚNICA COMPAÑÍA PETROLERA QUE INTEGRA LA EXTRACCIÓN, PRODUCCIÓN Y GESTIÓN DE ARENA EN PAD COMO UNO DE LOS PILARES DE SU ACTIVIDAD PRINCIPAL. ABASTECE TODAS LAS ARENAS NATURALES NECESARIAS PARA SUS ÁREAS DE OPERACIÓN, LAS DE SUS SOCIOS Y TAMBIÉN LAS DE OTRAS OPERADORAS.



El nivel de actividad en Vaca Muerta continúa en crecimiento y alcanzando records históricos y significativos. Mes a mes se intensifican las etapas de fracturas en la formación de Vaca Muerta. En el primer semestre se realizaron 5954 fracturas, donde YPF acaparó el 42% de la actividad. YPF es quien lidera dicha actividad, siendo la compañía que realiza más de la mitad de las etapas de fracturas que se completan mensualmente.

Desde YPF se desarrolló un proyecto para lograr el autoabastecimiento

de arenas síliceas para sus operaciones y la de sus clientes, con las mejores tecnologías del mercado, asegurando un producto de calidad y con un precio que permita optimizar e impulsar las operaciones de fractura hidráulica.

Es la única compañía petrolera que integra la extracción, producción y gestión de arena en PAD como uno de los pilares de su actividad principal.

La compañía ha desarrollado y consolidado el "Proyecto Arenas", logrando ofrecer a YPF misma y terceros, un

servicio integral "end to end", desde sus propias canteras hasta la boca de pozo. Abasteciendo todas las Arenas Naturales necesarias para las UTES operadas por YPF y sus socios.

Es una operación que contiene todas las etapas de tratamiento de la arena, necesarias para transformar el material crudo en el agente de sostén que YPF y sus clientes necesitan: extracción, lavado y corte húmedo, secado, clasificación, almacenamiento, despacho y gestión en la locación.

Opera la mayor capacidad instalada en el mercado para extraer, procesar y transportar 1,7 millones de toneladas de arena sílicea al año. Pioneros en la ejecución de pilotos e implementación de nuevas tecnologías. Abastece todas las arenas naturales necesarias para las áreas operadas por YPF, sus socios y otras operadoras.

Las inversiones en ejecución le dan al "Proyecto Arenas" de YPF como entregables, sus canteras propias, una planta de secado y clasificación de arenas dedicada al fracking con la mayor capacidad de producción del país y equipamiento de última milla para cuatro sets de fractura.

En Entre Ríos, se ubica la cantera "El Mangrullo" la cual le brinda al negocio la robustez necesaria en términos de calidad y cantidad de producto. Este es un pilar estratégico de YPF para la extracción y lavado de hasta 140 mil de toneladas mensuales.

Además, el aseguramiento de la materia prima en origen (Entre Ríos) le permite a YPF contar con el producto para el desarrollo de los diferentes tipos de mallas de arena requeridos en el mercado.

El proyecto arenas se encuentra en una constante búsqueda de optimización del recurso, teniendo como objetivo la extracción y utilización de 300 mil toneladas para el periodo 2022.

**YPF Opera la mayor capacidad instalada en el mercado para extraer, procesar y transportar 1.7 millones de toneladas de arena sílicea al año.**

Paralelamente está desarrollando una estrategia de arenas de cercanía con sus canteras de Río Negro. Esta posibilidad de extraer y procesar el material íntegramente dentro de Río Negro es un aspecto estratégico ya que implica ventajas de costo y ambientales que suponen la reducción del transporte por camión y la utilización de nuevos caminos, minimizando la congestión vehicular y el deterioro de las rutas más transitadas.

YPF pone a disposición todos sus recursos de investigación y desarrollo para la confección de recetas de estimulación y la mejora del producto, teniendo como foco la eficiencia en el rendimiento de cada etapa de fractura.

## La logística

El desarrollo del canal logístico es otra de las variables clave que YPF ha implementado en el "Proyecto Arenas", involucrando el desarrollo de proveedores para realizar el transporte multimodal que comprende el uso de camiones y ferrocarril en forma conjunta a lo largo de todo el país. Desde el origen de la arena en sus canteras de Entre Ríos y Ríos Negro, integra a su actividad, la participación de 90 empresas de transporte, gestionando así unos 600 camiones por día y dos circuitos de ferrocarril con 3 terminales.

## Planta de secado clasificación y despacho

Comenzando la provisión en el año 2016, ubicada estratégicamente en el corazón de las operaciones de Vaca Muerta, la Planta de Arena de YPF en Añelo representa un centro neurálgico de operaciones, recibiendo el producto desde las canteras para obtener los más altos estándares de calidad y mejor eficiencia en la operación integrada.

En esta planta se llevan a cabo las operaciones secado y clasificación de la arena, contando con una capacidad de producción de 1,7 millones de toneladas, instalaciones de despacho a lo-

cación para alimentar entre 3 y 4 sets de fractura y una capacidad de stock 60 mil toneladas de arena situadas en su celda de acopio.

## Operación de última milla

El transporte y la gestión de Arena en PAD, es el último eslabón clave en esta cadena de servicios integrada que ofrece la compañía. Ejecutando dicha actividad para garantizar una operación robusta que le permite a YPF ejecutar sus operaciones de fractura con un nivel de actividad de 180 etapas mensuales por set, logrando picos de actividad de hasta 12/13 etapas diarias.

El Proyecto Arenas de YPF ha desarrollado una tecnología avanzada conformada por sandboxes y conveyors en locación, asegurando la eficiencia requerida por la actividad de fractura y evitando el polvo en suspensión. El trabajo en sitio lo realiza con AESA, su socio estratégico. De esta manera ha logrado consolidar un sistema de gestión de arena robusto. De acuerdo con los pronósticos de demanda, proyectan ampliar la operación y crecer a 2.5 Millones de toneladas anuales. La infraestructura y modo de operar del Proyecto Arenas, le da la capacidad de adaptarse a la oferta y afrontar las necesidades del mercado.

Finalmente, cabe destacar que YPF hace un fuerte hincapié en la utilización responsable de los recursos, la eficiencia de sus operaciones, acompañando a la actividad No convencional en Vaca Muerta, haciendo más grande a YPF y a Argentina. ←

BMK COMBINA LA OFERTA DE SERVICIOS Y MATERIALES

## Soluciones eléctricas para la industria de la Cuenca Neuquina

CON FOCO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE COMPONENTES Y TABLEROS ELÉCTRICOS DE ALTA CALIDAD, LA EMPRESA DIVIDE SU ACTIVIDAD EN TRES GRANDES SEGMENTOS: CONSTRUCCIÓN, INDUSTRIA Y OIL & GAS.

Con más de 20 años de trayectoria brindando una propuesta integral de soluciones eléctricas que combinan servicios y materiales para cubrir las necesidades de la industria con operaciones en la Cuenca Neuquina, los responsables de BMK han sabido dar los pasos necesarios para posicionar a su organización entre los principales proveedores de la especialidad dentro de la región.

Con foco en la comercialización de componentes eléctricos, de instrumentación y de control de alta calidad, así como en la construcción de tableros, la empresa divide su actividad en tres grandes segmentos: construcción, industria y oil & gas.

El área de construcción se encarga de acompañar al cliente desde que inicia su proyecto ofreciendo materiales de primeras marcas, domótica, diseño e innovación, priorizando las energías renovables y la eficiencia energética.

Dentro de lo que es industria se focaliza en el desarrollo del proyecto; desde loteos hasta la implementación de automatismos, para lo cual cuenta con un taller de producción donde desarrolla diseño, ingeniería, construcción, ensayo y puesta en marcha a medida de las necesidades de cada cliente.

En oil & gas, por su parte, asiste a las principales operadoras y empresas de servicios petroleros con ma-



teriales APE e insumos eléctricos para media y baja tensión, contribuyendo a optimizar el desarrollo de los recursos energéticos.

"A través de los años hemos ganado un fuerte reconocimiento como sinónimo de trayectoria y compromiso", explican los representantes de BMK. "Nuestro crecimiento es reflejo del acompañamiento continuo en cada proyecto haciendo trabajos personalizados e integrales que incluyen soluciones y materiales. En ese sentido, somos el recurso energético que las empresas necesitan", concluyen desde la organización. ←

**texascontrols.com**  
+54 9 291 511-4872

**texas CONTROLS**  
Leading Smart Bolting

CONSULTA TÉCNICA  
APRIETE CONTROLADO

- Ingeniería de apriete
- Herramientas Venta&Alquiler
- Formación Capacitación
- Software de control

**GRUPO ALBANESI**  
ENERGÍA A SU ALCANCE

www.albanesi.com.ar

**Energía es crecimiento**

Enfrentamos el futuro con la solidez de nuestra trayectoria. Utilizamos tecnología de avanzada y constante innovación para generar la energía que el país necesita.

ExxonMobil Exploración Argentina S.R.L.

## ESTAMOS AUMENTANDO 60% NUESTRA OFERTA DE GAS

En Pampa Energía invertimos más de 800 millones de dólares para extraer y producir gas natural para toda la Argentina y este año produciremos un 60% más que en 2020. **Porque hoy más que nunca, tenemos que sacar lo que tenemos adentro.**





**MARIANO CASAVECCHIA, LÍDER DE CUMMINS NEUQUÉN**

## Cummins despliega toda su potencia en soluciones para la industria de Oil & Gas

CUMMINS NEUQUÉN TIENE PREVISTO SEGUIR INCORPORANDO PERSONAL TÉCNICO, AMPLIAR SUS INSTALACIONES DE MANTENIMIENTO DE MOTORES PARA FRACTURA HIDRÁULICA Y SEGUIR CONSOLIDANDO SU PRESENCIA EN LA CUENCA.

**Desde que se instaló** en forma directa en Neuquén, el brazo local de Cummins mantuvo un ritmo constante de incorporación de motores y de personal técnico para asistir la creciente actividad de las empresas de servicios petroleros en términos de fractura hidráulica.

"Estamos creciendo fuerte en la zona. De tener un 30% de participación en el mercado de soluciones de alta potencia estamos llegando a un 50%. . No nos detendremos hasta llegar a ser el jugador número uno en soluciones de alta potencia dentro de la cuenca", anticipa Mariano Casavecchia, Líder de Cummins Neuquén, en diálogo con El Diario de la AOG.

### Con foco en Argentina

Las soluciones que Cummins comercializa actualmente en más de 190 países son fabricadas en diferentes plantas alrededor del mundo, según el rango de potencia y el mercado al que estén dirigidas. Los motores que ofrece para fractura hidráulica en nuestro país se producen en EE.UU e Inglaterra, en tanto que aquellos destinados a los mercados vehicular, agrícola e industrial de potencia media y baja son fabricados en Brasil. "Las plantas que a nivel global fabrican estos equipos de alta potencia tienen su mirada puesta en la Argentina debido al incremento de las necesidades de los operadores; tienen su radar enfocado en nues-

**Casavecchia:**  
«De tener un 30% de participación en el mercado de soluciones de alta potencia estamos llegando a un 50%».

tro país. Eso explica el apoyo que nos brindan para crecer en capacidades a fin de asistir los mayores requerimientos dentro de la cuenca", advierte Casavecchia.

### Sin pausa

Cummins Neuquén mantiene en la actualidad una flota de más de 100 motores de alta potencia para fractura hidráulica, que se sigue ampliando. De hecho, tiene previsto sumar otros 25 motores durante lo que resta del año. "Hoy tenemos equipos en operaciones de Halliburton, Calfrac y Tenaris, nuestros principales clientes, y también asistimos con motores de rango medio a algunas empresas de perforación. No obstante, estamos en permanente contacto con otras compañías de primera línea, quienes ven en la nobleza del producto y la asistencia constante, los principales atributos que le permiten ser la solución más confiable para esta aplicación puntual", explica el ejecutivo.

### Confiabilidad y eficiencia

Entre la gama de soluciones de potencia que Cummins ofrece al mercado de Oil & Gas de la Cuenca Neuquina se destacan aquellas para las actividades de Well Service, Gas Compression, Drilling y Production Pump, donde se incluyen los motores QSK50 y QSK60, de configuración V16 y con hasta 3.000 HP, así como una serie de controles electrónicos autónomos que proporcionan un monitoreo completo del motor. "Ambos constituyen excelentes opciones para los trabajos de fractura más exigentes, otorgando confiabilidad, máximo rendimiento y eficiencia en el consumo de combustible a partir de motores a gas natural y a diésel con la habilidad

de operar en modo Dual Fuel", precisa Casavecchia.

### ¿Cuáles son las características diferenciales de los motores que comercializan? –preguntó Diario de la AOG.

Estos motores se caracterizan por tener una electrónica avanzada que permite monitorear el equipo de manera constante y remota identificando los parámetros de su rendimiento y brindando la información necesaria para configurar un mantenimiento preventivo adecuado. Así es posible anticiparse a las fallas prematuras. La aplicación de fractura hidráulica es muy demandante; el motor se expone a su condición más exigente en cuanto a demanda de potencia. Este motor ha demostrado que con buenos seguimientos de mantenimiento preventivo es la unidad más confiable del mercado, ya que puede alcanzar más horas de marcha en el mercado.

### ¿Cuáles son los próximos pasos de Cummins en la cuenca?

De cara al año próximo tenemos previsto crecer en capacidad con la incorporación de nuevo personal técnico y administrativo, la ampliación de nuestras instalaciones de mantenimiento de motores y equipos completos de fracturación y la consolidación de la nueva línea de personal técnico en sitio, lo cual representa una gran ventaja para la operatividad de nuestros clientes. ←



Contribuyendo a la sustentabilidad del desarrollo hidrocarburífero de Neuquén.

**GEOCONTROL S.R.L.**  
MUD LOGGING

Padre Juan San Sebastián 2865, PIN Oeste - (B300) Neuquén  
info@geocontrolsrl.com.ar  
+54 9 299 586-1510  
www.geocontrolsrl.com.ar

CONTROL GEOLÓGICO  
TRÁILER LABORATORIO / GEOQUÍMICA ON LINE

**CONSTRUCTORA SUDAMERICANA**

**Estudio Muguerza**  
Despachante de Aduana • Comercio Exterior  
Agente de Transporte Aduanero

**¡Somos una solución LOGÍSTICA!**

Despachante de Aduana. Agente de Transporte Aduanero. Asesoramiento en Comercio Exterior.

Desde el año 2005 brindamos soluciones integrales en Comercio Exterior, Logística y Despacho de Aduana a empresas y Pymes de toda la Patagonia, facilitando la conectividad entre nuestra energía y el mundo.

Ruta 7 - Lote 1, Sección 1 Parque Industrial Centenario, Centenario, Neuquén. (+54-9) 299 4051006  
www.estiudiomuguerza.com

**WEB**  
www.sansrl.com.ar

**TELÉFONO**  
+54 9 299 436-0965

**EMAIL**  
info@sansrl.com.ar

**DIRECCIÓN**  
Dr. Luis Federico Leloir 451, Piso 10



**DIÁLOGO CON DIEGO TRABUCCO Y JAVIER BASSO, PRESIDENTE Y VICE DE ACONCAGUA ENERGÍA**

# «Dentro de cinco años queremos estar entre las 10 compañías de *upstream* más importantes de la Argentina»

EL AMBICIOSO OBJETIVO LE DEMANDARÁ A LA COMPAÑÍA FUERTES INVERSIONES PARA EL DESARROLLO DE LOS OCHO CAMPOS DONDE YA OPERA Y LA EVENTUAL ADQUISICIÓN DE ALGUNOS ACTIVOS ADICIONALES. TAMBIÉN ESPERAN POSICIONARSE ENTRE LOS PRIMEROS JUGADORES DEL MERCADO EN LO QUE ES GENERACIÓN DE ENERGÍA Y SERVICIOS PETROLEROS.

Aconcagua Energía opera en ocho áreas donde obtiene una producción conjunta cercana a los 450 m3 por día de petróleo; es decir, unos 3000 barriles, que luego les vende a los principales refinadores del país y desde el año pasado también exporta a Estados Unidos y a Europa. Sin embargo, el objetivo de la empresa es llegar a los 5000 barriles por día en los próximos tres años a partir de la actividad pro-

ductiva de los yacimientos y la búsqueda de nuevas áreas que tengan un sentido de negocio asociado a los centros donde está operando, ya que se encuentra integrada en la cadena de valor y tanto la logística como la distribución también juegan un rol importante en los yacimientos desarrollados. "Dentro de cinco años queremos estar entre las 10 compañías de *upstream* más importantes de la Argentina. Eso

nos demandará fuertes inversiones para el desarrollo de los campos y la evaluación permanente de oportunidades de adquisición de algunos activos adicionales que nos permitan alcanzar esos volúmenes. Y lo mismo vemos para lo que es generación de energía y servicios petroleros, donde también esperamos posicionarnos entre los principales jugadores del mercado", anticipan Diego Trabucco y

Javier Basso, presidente y vice respectivamente de la compañía.

### En toda la cadena

En su carácter de grupo de energía integrado, Aconcagua participa tanto en el *upstream* como en el *midstream*, la generación de energía (térmica autodistribuida y proveniente de fuentes renovables) y la prestación de ser-

vicios de exploración y producción de petróleo y gas. Las ocho concesiones que hoy tiene a su cargo son Chañares Herrados, Puesto Pozo Cercado, Atuel Norte y Confluencia Sur, todas en Mendoza; y Catriel Oeste, Catriel Viejo, Tres Nidos y Loma Guadaluza, en Río Negro.

"Desde el punto de vista de E&P hacemos foco en las áreas donde ya estamos operando. Y ponemos el mismo empeño en un campo que produce cuatro metros cúbicos como en uno que produce 200 metros. Para nosotros cada gota de crudo o molécula de gas suma, ya que conceptualmente nos constituimos como un grupo de energía. En algunos casos, como Catriel Oeste, se trata de yacimientos desarrollados donde a medida que estudiamos y llevamos a cabo la actividad aparecen nuevas sorpresas", explican los ejecutivos.

Entre los principales servicios que la empresa brinda actualmente para el segmento de Oil & Gas se destacan la operación integral y mantenimiento de yacimientos, plantas y pozos de batería, así como el transporte de cargas líquidas y sólidas, los servicios de torres y las tareas con equipos propios de pulling y workover, por mencionar solo algunos. "No descartamos incluir unidades de perforación; tener equipos propios que están permanentemente operando resulta muy atractivo para otras compañías colegas con necesidades puntuales y eso nos aseguraría más carga durante todo el año", precisan Trabucco y Basso, que juntos acreditan varias décadas de experiencia en la gestión de activos de petróleo y gas tanto en áreas convencionales como no convencionales.

### Enorme potencial

La evolución de los no convencionales desde 2009 hasta ahora en términos de productividad, procesos y tecnología determina que lo que antes eran recursos hoy sean reservas, ya que son técnica y económicamente viables.

### SOCIO ESTRATÉGICO PARA LA EXPANSIÓN

## Conquistar el mercado financiero

Cuando se los consulta sobre las claves que le han permitido a la empresa que conducen tener un crecimiento sostenido desde su creación en 2015 hasta hoy, Diego Trabucco y Javier Basso sostienen que es producto no solo de evaluar muy bien los negocios sino fundamentalmente de tener una estrategia clara de financiamiento que les permita estar maduros para capturar oportunidades. "En esta industria hay un socio estratégico al que debemos conquistar: el mercado financiero. Por eso nos manejamos con estados contables trimestrales, auditores de primera línea y calificadoras de riesgo cuya visión beneficia la calificación crediticia de la compañía y determina un mejor acceso al crédito que nos permite desarrollar mucho más rápidamente los planes de inversión. Claro está, también resultan clave otros factores, como tener activos con potencial, un equipo técnico que analice adecuadamente cada operación y un portafolio de proyectos maduro y continuo para desarrollar", explican los ejecutivos. ←

"Salvando las barreras de transporte que tenemos tanto en gas como en petróleo, el potencial de crecimiento de los no convencionales es gigantesco. De ahí que estemos evaluando sumar nuevos activos a los que ya tenemos con objetivos convencionales y upside no convencional tanto en gas como en crudo. Estamos definiendo una estrategia de mediano y largo plazo para poder viabilizar esos proyectos junto con algún socio u otra compañía. El panorama es muy alentador", admiten. A su entender, el momento para darle desarrollo a los recursos no convencionales es ahora, lo cual también apalancaría el desarrollo de las formaciones convencionales tanto en petróleo como en gas. "El gasoducto Néstor Kirchner es una necesidad imperante para poder empezar a desarrollar el fluido lo más rápido posible. Adicionalmente, en lo que es petróleo permitiría no solo habilitar un mayor caudal de salida de crudo desde Oldelval a Bahía Blanca sino también potenciar la

exportación a Chile a través del oleoducto trasandino que opera Otasa, lo cual abriría un nuevo mercado asiático de exportación para el país más allá de Estados Unidos y Europa. Con el acceso al oleoducto trasandino se pondría en valor no solo el crudo de la Cuenca Neuquina sino también el de la Cuenca Cuyana, que es la que falta desarrollar. Lo concreto es que Vaca Muerta resulta una gran punta de lanza detrás de la cual también irá el desarrollo convencional. Por eso es importante que se articule lo más rápido posible, ya que hay una temporalidad y adicionalmente en el mediano plazo la convergencia a la transición energética va a llegar. Ninguna modalidad desplazará a la otra; ambas van a convivir, pero el potencial es enorme y hay que aprovecharlo porque de ello depende el desarrollo hidrocarbúrico del país", concluyen. ←

**CINTER**  
CONSTRUCCIONES EN ACERO  
OBRAS LLAVE EN MANO

WWW.CINTER.COM.AR  
info@cinter.com.ar  
+54 (0342) 450 3000 | Santa Fe, Arg.  
+54 (011) 6346 0930/5 | BsAs, Arg.

**CICLO DE ENTREVISTAS**  
ECONOJOURNAL LIVE

UNA NUEVA ENTREGA CADA SEMANA

www.pcr.energy

SOMOS EL COMBUSTIBLE

de millones de personas que, día a día, asumen el desafío de hacer.

Somos PCR, la energía para construir el futuro.

ICO UNIVERSIDAD  
PCR

**Cummins**

**CONFIABILIDAD EN SOLUCIONES DE POTENCIA PARA OIL & GAS**

Cummins provee numerosas soluciones de potencia para el mercado Oil & Gas, incluyendo aplicaciones para los segmentos de Well Services, Gas Compression, Drilling y Production Pump. Con Cummins, no hay límite.

CONOZCÉ MÁS ESCANEO EL CÓDIGO QR

www.cummins.com.ar

**BMK**  
Soluciones eléctricas

WWW.BMKSA.COM.AR

CONSTRUCCIÓN INDUSTRIA OIL&GAS

**ALBA CAUCIÓN**  
Compañía de Seguros

**Aseguradora de Proyectos**

Centro Comercial Online  
0810-220-9411

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA PATAGONIA

**Invertir en tu PyME es más fácil.**

Más info [garantizar.com.ar](http://garantizar.com.ar)

**Garantizar**

CONSTRUIMOS LAS BASES DEL DESARROLLO ENERGÉTICO DEL PAÍS

**mjlccj**

**Hytera**  
Respond & Achieve  
Soluciones integrales para necesidades puntuales!

**DMR**  
**HYTERA**

**Intepla**  
INTEPLA SRL • Integrador de Sistemas Autorizado Hytera en Argentina  
Casa Central: Tel. 0810-222-6565 / Calle 14H 1286 La Plata, Bs As, Argentina  
Of. Comercial: Tel. 54 11 4345 4440 / Avda Paseo Colón 797 3ºB Ciudad de Bs As.  
Email: [ventas@intepla.com](mailto:ventas@intepla.com)  
[www.intepla.com](http://www.intepla.com)

# Programa de Actividades

## MIÉRCOLES 10

### Auditorio Tromen

- 08:00 a 16:00 hs 1º Jornadas Integrales de Desarrollo y Producción de Reservorios No Convencionales
- 16:30 a 17:30 hs Acto Inaugural
- 17:30 a 17:55 hs Encuentro con los CEOs Leonardo Brkusic - GAPP  
Facundo A. López Raggi - ADENEU"
- 17:55 a 18:15 hs Encuentro con los CEOs Horacio Turri - PAMPA ENERGIA  
Alberto Sagessei - G Y P DE NQN
- 18:20 a 18:40 hs Encuentro con los CEOs Ricardo Markous- TECPETROL Germán  
Macchi - PLUSPETROL
- 18:45 a 19:05 hs Encuentro con los CEOs Pablo Iuliano- YPF

### Sala Lanín 1

- 13:00 a 15:30 hs Presentaciones Comerciales Expositores
- 15:30 a 17:00 hs Presentación ""Desarrollo sustentable: El aporte del sector energético a los ODS Comisión de Sustentabilidad IAPG
- 17:00 a 20:00 hs Presentaciones Comerciales Expositores

### Sala Lanín 2

- 13:00 a 20:00 hs Presentaciones Comerciales Expositores

### Sala Lanín 3

- 13:00 a 20:00 hs Presentaciones Comerciales Expositores

## JUEVES 11

- 08:00 a 16:00 hs Jº Jornadas Integrales de Desarrollo y Producción de Reservorios No Convencionales
- 18:30 a 18:50 hs Encuentro con los CEOs Tennyson Reed - BRUNO SCHILLING  
Marco Aranguren - CALFRAC
- 18:55 a 19:15 hs Encuentro con los CEOs Daniel De Nigris - EXXON Ricardo Rodríguez - SHELL
- 19:20 a 19:40 hs Encuentro con los CEOs Daniel Ridelener - TGN Oscar Sardi - TGS

### Sala Lanín 1

- 13:00 a 15:00 hs Presentaciones Comerciales Expositores
- 15:00 a 16:30 Presentación "Integridad en la Cadena de Valor del sector Oil & Gas" Comisión de Compliance IAPG
- 16:30 a 18:00 hs Presentación ""Construyendo nuevos paradigmas de los entornos laborales en la Industria Energética"
- 18:00 a 20:00 hs Comisión de Diversidad e Inclusión IAPG  
Presentaciones Comerciales Expositores

### Sala Lanín 2

- 13:00 a 20:00 hs Presentaciones Comerciales Expositores

### Sala Lanín 3

- 13:00 a 20:00 hs Presentaciones Comerciales Expositores

## VIERNES 12

### Auditorio Tromen

- 08:00 a 16:00 hs Jornada de JÓVENES OIL & GAS
- 17:30 a 19:00 hs Conferencia "Proyecto *Offshore* en el Mar Argentino

### Sala Lanín 1

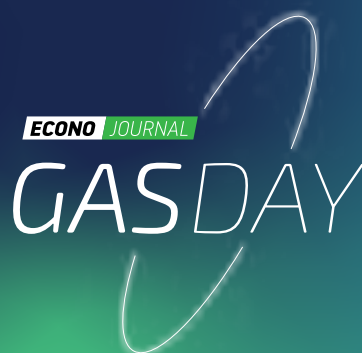
- 13:00 a 14:30 hs Presentaciones Comerciales Expositores
- 15:30 a 17:00 hs Presentación Municipalidad de C. Rivadavi
- 17:00 a 20:00 hs Presentaciones Comerciales Expositores

### Sala Lanín 2

- 13:00 a 20:00 hs Presentaciones Comerciales Expositores

### Sala Lanín 3

- 13:00 a 20:00 hs Presentaciones Comerciales Expositores



<https://www.youtube.com/c/EconoJournal>



**SABEMOS QUE NECESITAMOS ENERGÍA PARA CRECER. POR ESO, EXPLORAMOS Y DESARROLLAMOS NUEVOS RECURSOS PARA NUESTRO PAÍS.**

Usamos la innovación y la tecnología para operar de manera responsable, contribuyendo al desarrollo de la comunidad y limitando los impactos en el medio ambiente.