



SUSTENTABILIDAD

Un repaso por los principales ejes de la Agenda 2030 de desarrollo sustentable

LA VISIÓN DE G&P Y PAMPA ENERGÍA

Proyectan aumentar las ventas de gas no convencional a Chile

EL DESARROLLO SUSTENTABLE DE VACA MUERTA, EN EL CENTRO DE ESCENA

Se inauguró la mayor Expo de Oil & Gas en la historia de la Patagonia



Referentes de la industria, funcionarios nacionales y provinciales, intendentes y legisladores dijeron presente en el acto de apertura oficial de AOG Patagonia en Neuquén. Ernesto López Anadón, Pablo Iuliano y Omar Gutiérrez coincidieron en que Vaca Muerta puede abastecer tanto el mercado interno como transformar al país en un exportador de gas y petróleo. Una feria récord a la que concurrirán más de 8000 personas.

DEFINICIONES DEL CEO DE YPF

Iuliano: «Vamos a incrementar las inversiones que teníamos previstas para este año».

ESTIMACIONES DE PLUSPETROL Y TECPETROL

Petroleras destacan que el futuro de Vaca Muerta es «prometedor», pero reclaman mejores condiciones de inversión.

JORNADAS DE RESERVIOS NO CONVENCIONALES

Vaca Muerta: mayor nivel de actividad, nuevo diseño de pozos y aumento de productividad.



1

EL DESARROLLO DE VACA MUERTA, EN EL CENTRO DE ESCENA

López Anadón: «Vaca Muerta debe ser pensada como un proyecto de exportación de gas»

Referentes de la industria, funcionarios nacionales y provinciales, intendentes y legisladores dijeron presente en el acto de apertura oficial de AOG Patagonia. Ernesto López Anadón, Pablo Iuliano y Omar Gutiérrez coincidieron en que Vaca Muerta puede abastecer tanto el mercado interno como transformar al país en un exportador de gas y petróleo.



El **optimismo** que despierta el presente de Vaca Muerta y las expectativas sobre su potencial exportador fueron las notas centrales en los discursos del acto de inauguración oficial de la nueva edición de la Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia. En una ciudad de Neuquén revolucionada por la exposición, con la infraestructura hotelera al límite y sin pasajes aéreos para venir a la provincia, el nivel de asistencia y de empresas que participan de la feria es récord, lo que refleja el entusiasmo generado en la industria por el presente y el futuro de la formación neuquina de petróleo y gas no convencionales.

Frente a un público nutrido, el acto de apertura contó con la presencia de gobernadores, funcionarios nacionales y provinciales, y de empresarios del rubro. Marcelo Mindlin (Pampa Energía), Ricardo Markous (Tecpetrol), Germán Macchi (Pluspetrol), Javier Rielo

(TotalEnergies), y Pablo González (presidente de YPF), entre otros, fueron algunas de las caras visibles de la industria que se acercaron hasta el auditorio del Espacio Duam en la ciudad capital de Neuquén.

El intendente de Neuquén, Mariano Gaido, inauguró la apertura con un breve mensaje de bienvenida y destacó el éxito del evento, reflejado en un 100% de ocupación hotelera en la ciudad. “Hay una presencia tremenda de la industria del gas y petróleo en esta exposición, en lo que nosotros decimos con mucha humildad que es la capital de Vaca Muerta”, dijo Gaido.

A continuación, el presidente del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG), Ernesto López Anadón, señaló lo importante que es el evento para mostrar el alcance real de la industria de gas y petróleo en Argentina. “Esta feria en sí quiere mostrar lo que es la enorme cadena de valor que tiene la industria del gas y



La AOG Patagonia en números

Se esperan más de **8000 visitantes**

263 expositores

4382 m² en stands (la más grande de la historia)

100% de espacio vendido y lista de espera

13 líderes en el ciclo Encuentro

6ta edición Jornadas Jóvenes Oil&Gas

petróleo. No se resume solo a las operadoras. Hay una enorme cadena de pequeñas, medianas y grandes empresas fabricantes, que prestan servicios, de perforación, de terminación, servicios de pozo, y otros tipos de servicios con tecnología extremadamente avanzada”, enfatizó López Anadón.

Números

Con respecto a Vaca Muerta, destacó sus niveles de producción actuales, que representan cerca del 60% del petróleo del país y cerca del 70% del gas natural que se consume. No obstante, advirtió que su potencial de exportación debe ser desarrollado. “Vaca muerta tiene que ser pensado como un proyecto neto de exportación de gas y de petróleo, eso es lo que le da sentido realmente a esta explotación de los recursos no convencionales”, diagnosticó.

El potencial de exportación de la formación neuquina también fue ponderado por Pablo Iuliano, de YPF y titular de la seccional Comahue del IAPG. “Tenemos la capacidad de entregar la energía no solo a la Argentina sino pensando en la exportación de nuestro petróleo y nuestro gas, de generar los empleos, las divisas y la energía que nuestro país necesita”, dijo el presidente de la seccional Comahue del IAPG y también CEO de YPF.

En el discurso de central, Omar Gutiérrez subrayó la relevancia central que el gobierno neuquino le asigna a la búsqueda de consensos a través del diálogo y esquivando confrontaciones, para poder llevar a Vaca Muerta a su potencial máximo. También señaló que la exportación de hidrocarburos es compatible con el abastecimiento interno, pero serán necesarias grandes inversiones en infraestructura.

Desarrollo masivo

Gutiérrez señaló que Vaca Muerta se encuentra en un desarrollo masivo del 8%, con 15 operadoras produciendo alrededor del 60% del petróleo y gas nacionales. Mirando al futuro, anunció que en los próximos días la gobernación presentará en la legislatura el plan de desarrollo de Vaca Muerta 2023-2030. “Cons-

truimos en ese plan el sendero para adelante que garantiza la solvencia con la cual hemos llegado hasta aquí”, ponderó.

En ese sentido, surge la problemática de la necesidad de inversiones grandes en infraestructura de transporte de gas y petróleo. El gobernador celebró la firma del contrato de construcción del Gasoducto Néstor Kirchner y el anuncio de la licitación del segundo tramo del mismo. También remarcó que seguirán pidiendo al gobierno nacional que se otorgue la concesión anticipada por 10 años a Oldelval para que se pueda construir un nuevo oleoducto.

“Invirtiendo las operadoras 7000 millones de dólares por año, llevando adelante la construcción de estos oleoductos y gasoductos por los cuales se requerirá una inversión adicional de 12000 millones hasta el 2030, en total 66000 millones de dólares, la proyección indica un crecimiento de producción de petróleo y gas de hasta 750.000 barriles y 140 millones de metros cúbicos (MMm3) diarios de gas”, evaluó el gobernador. Esto supondría pasar a un desarrollo masivo equivalente al 25% de la superficie de Vaca Muerta.

Resolver desafíos

Sobre el cierre, Gutiérrez dejó en claro que potenciar la producción de hidrocarburos ayudará a la macroeconomía y que exportar Vaca Muerta es viable. “Vaca Muerta tiene la posibilidad de construir soberanía política, económica y energética. La demanda interna de petróleo proyectada al 2030 no supera los 500.000 barriles diarios. La provincia de Neuquén está en condiciones de generar 750.000 barriles al 2030. Entonces es el mercado interno y es el mercado externo”, analizó.

Para materializar ese potencial, pidió resolver la situación del mercado de capitales para la industria hidrocarburífera y brindar apoyo a los anuncios pendientes del Ministerio de Economía en esa materia. “Les pido a todos que mañana le brindemos nuestro apoyo al ministro de Economía, Sergio Massa, para que junto al gobierno nacional lleve adelante los dispositivos y las medidas que permitan acelerar el flujo de inversiones que ustedes están dispuestos a llevar adelante”, dijo el gobernador. ←

2



PABLO IULIANO, CEO DE YPF

«Vamos a incrementar las inversiones que teníamos previstas para este año»

YPF mejoró su posicionamiento financiero y productivo, lo que le permite revisar a la suba sus proyecciones para 2022. Según su CEO, Pablo Iuliano, Vaca Muerta desempeña un rol clave en esta recuperación de la empresa. No obstante, los planes corporativos no se limitan a dicha formación, sino que incluso se expanden al ámbito *offshore*.

Para seguir impulsando el desarrollo hidrocarburífero de la Cuenca Neuquina, YPF planea sumar un par de equipos antes de fin de año. Así, la petrolera de bandera nacional alcanzará un total de 15 unidades operativas en el ámbito no convencional, tal como precisó su nuevo CEO, Pablo Iuliano. “A eso debe añadirse la eficiencia que hemos ganado tanto en perforación como en fractura, cambiando los modelos con los cuales veníamos desarrollando nuestros campos”, subrayó el ejecutivo durante su participación en el ‘Encuen-

tro con los CEO’s’, en el marco de Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2022.

A partir de la renegociación de la deuda de la compañía, expuso, el foco de acción se orientó hacia la eficiencia de la división del *Upstream*. “Trabajar en paralelo en el rubro convencional y en el no convencional fue un acierto que nos permitió posicionar a la eficiencia como uno de nuestros valores más importantes, estando cerca de la gente y de los lugares donde suceden las cosas. Para la materialización de los objetivos es vi-

tal que el *management* apoye permanentemente a los trabajadores”, afirmó.

El año pasado fue muy bueno, calificó, porque le permitió a YPF volver a crecer. “Estoy sumamente conforme con los resultados obtenidos. Llegamos a este segundo trimestre de 2022 con mucha confianza. Hemos obtenido 1.500 millones de dólares, lo que implica una ganancia neta de u\$s 800 millones. Vamos a incrementar nuestras inversiones para este año, originalmente previstas en u\$s 3.700 millones. Estaremos cerca de los u\$s 4.000 millones. Esa es la mejor noticia que podríamos anunciar”, celebró.

Después de cinco años consecutivos de no verificar subas en la producción, admitió, hoy YPF registró su mayor crecimiento orgánico. “Hemos crecido casi un 8% contra el trimestre anterior, sobre todo gracias al impulso del segmento no convencional, con alzas

de un 50% en petróleo y de un 80% en gas. Asimismo, estamos sosteniendo el declino de la producción convencional”, remarcó.

Múltiples oportunidades

A decir de Iuliano, es una suerte para YPF tener tantas oportunidades por delante. “Hay un montón de proyectos de una envergadura gigantesca que nos permiten pensar en un futuro brillante. Hemos crecido un 12,5% en el abastecimiento de combustibles, alcanzando un récord en la provisión de gasoil. Esta tendencia alcista se basó en un incremento de la capacidad de procesamiento de las refinerías más importantes”, explicó.

Está en el ADN de la empresa, sentenció, la obligación de proveer energía a todo el país. “Estamos adecuando nuestras refinerías para obtener distintas calidades de fluidos y poder hacer frente a las nuevas especificaciones de combustibles. Se trata de proyectos complejos que debemos encarar con las refinerías en marcha”, comentó.

Iuliano

/YPF

«Después de cinco años consecutivos de no verificar subas en la producción, admitió, registramos nuestro mayor crecimiento orgánico. Hemos crecido casi un 8% contra el trimestre anterior, sobre todo gracias al impulso del segmento no convencional.»

No menos relevantes, sostuvo, son las iniciativas previstas tanto en términos de litio como de generación eléctrica. “Venimos apostando por las fuentes renovables y también pensamos en grandes proyectos petroquímicos”, completó.

Plan estratégico

Las prioridades de YPF, precisó Iuliano, están establecidas en el plan estratégico de la compañía. “En un lapso de no más de dos años queremos convertirnos en exportadores de petróleo. Tenemos la visión de duplicar la producción petrolera en los próximos seis años, mientras exploramos nuevas alternativas. Confiamos en las tecnologías de recuperación terciaria para nuestros campos maduros. Y consideramos al *offshore* como una apuesta sumamente interesante”, enumeró.

Dicho rubro, a su entender, presenta varias aristas. “Habrá que probar que el concepto es válido, y que el *play* existe y tiene materialidad. Todos los campos *offshore* poseen una muy baja emisión de carbono asociado. Por ende, ese petróleo puede ser el petróleo del futuro”, avizoró.

La exploración *offshore*, aseguró, es de las últimas exploraciones de frontera que están haciendo las grandes compañías. “Nos apoyamos en nuestros socios internacionales que tienen todo el conocimiento para avanzar. De todas maneras, lo que hoy sabemos a ciencia cierta es que podemos confiar en la potencialidad de Vaca Muerta, donde planificamos duplicar nuestra producción de petróleo en los próximos seis años”, estimó.

En cuanto a la industrialización del gas, el directivo aludió a la ampliación de la capacidad de transporte de la mano del Gasoducto Néstor Kirchner. “En ese sentido, también tenemos expectativas depositadas en el mercado global del gas natural licuado (GNL)”, reveló. ←

3

ESTIMACIONES DE PLUSPETROL Y TECPETROL

Petroleras destacan el futuro de Vaca Muerta es “prometedor”, pero reclaman mejores condiciones de inversión

La expansión de la infraestructura será esencial para desbloquear la potencialidad productiva de la formación. Aparte de coincidir con ese pronóstico, Germán Macchi, Country Manager de Pluspetrol Argentina, y Ricardo Markous, CEO de Tecpetrol, confían en contribuir con el cumplimiento de las metas de la agenda gasífera local.



Frente a la emergencia que significó la pandemia, la industria petrolera se mostró a la altura de las circunstancias, lo cual es digno de reconocimiento. Así lo expresó Germán Macchi, Country Manager de Pluspetrol Argentina, al disertar en el ‘Encuentro con los CEOs’ de Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2022. “Quedó demostrado que pudimos abastecer al país, incluso en los peores momentos”, destacó.

En estos últimos dos años, recordó, se vivió la paradoja de que sobrara crudo y de que después de mucho tiempo se volviera a exportar la variación Medanita. “Lo llamativo es que, con diferentes planes, las compañías fuimos consolidando las exportaciones”, reflexionó.

También fue disruptivo, a su entender, el rol asumido por las innovaciones tecnológicas. “La irrupción de la tecnología permitió nuevos formatos de trabajo que

**Macchi**

/PLUSPETROL ARGENTINA

«El futuro luce prometedor, pero es imperativo que se mejoren las condiciones para la inversión en lo que respecta al acceso a las divisas y la seguridad normativa. Queremos dar un salto y ser un actor importante en la industria.»

**Markous**

/TECPETROL

«Cumplimos con los compromisos del Plan Gas. Ar y este año batimos un récord de 20,6 millones de m³ diarios en Fortín de Piedra. Estamos produciendo esa cifra en forma sostenida y exportando 1,5 millones diarios a Chile.»

cambiaron nuestra manera de desenvolvemos en el sector”, afirmó.

En la misma sintonía, Ricardo Markous, CEO de Tecpetrol, puso como ejemplo de fortaleza ante la adversidad lo acontecido en Fortín de Piedra, el yacimiento emblema de su empresa. “Habíamos alcanzado un récord de casi 16 millones de metros cúbicos (m³) diarios en 2019. Con la pandemia, y la falta de una señal de precios, la producción bajó a 13 millones. Por eso considero un verdadero acierto la implementación del Plan Gas.Ar, a fines de 2020, que permitió devolverle previsibilidad al rubro”, ponderó.

Para 2021, evocó, la producción de Fortín de Piedra llegaba a los 18 millones de m³ por día. “Más allá de algunas dificultades, cumplimos con los compromisos del Plan Gas.Ar. Y este año batimos un récord de 20,6 millones de m³ diarios. Estamos produciendo esa cifra en forma sostenida y exportando 1,5 millones diarios a Chile”, precisó.

Hace un tiempo, sostuvo, no tenía sentido comparar la productividad de los pozos locales con la de los estadounidenses. “Hoy en Fortín de Piedra, aplicando el ADN industrial del Grupo Techint, estamos superando los números de Permian.”, resaltó.

Enormes desafíos

En los últimos dos años, indicó Macchi, el país cubrió con creces la capacidad ociosa de transporte, lo que puso en relieve la necesidad de una mayor infraes-

tructura. “Si miramos el vaso medio lleno, en lugar de seguir viendo el medio vacío, tenemos todo por hacer en cada uno de los eslabones de la cadena sectorial. No sólo me refiero a nuevos gasoductos u oleoductos, sino también a plantas de gas natural licuado (GNL). Y esos proyectos deben ser abastecidos por nuevos pozos”, aseveró.

Desde su óptica, esas iniciativas implican el desembolso de miles de millones de dólares. “Los desafíos que tenemos por delante son enormes. Desde Pluspetrol vamos a contribuir decididamente con la búsqueda de soluciones desde nuestras siete áreas en Vaca Muerta, de las cuales cuatro ya son concesiones no convencionales”, prometió.

Al enumerar las iniciativas que la firma tiene en carpeta, Macchi calificó al futuro como “prometedor”. “No obstante, es imperativo que se mejoren las condiciones para la inversión en lo que respecta al acceso a las divisas y la seguridad normativa. Queremos dar un salto y ser un actor importante en la industria. Por eso estamos evaluando y determinando los recursos con los que podemos ayudar al país”, justificó.

Agenda exigente

De acuerdo con Markous, el agotamiento de la capacidad de transporte fue una clara prueba del exitoso desarrollo de Vaca Muerta. “El primer tramo del nuevo gasoducto inicialmente agregará 11 millones de m³ y luego 22 millones. Claramente la potencialidad de la

producción es mucho mayor que esas cifras. Por eso será fundamental el segundo tramo, que permitirá revertir el Gasoducto Norte y reemplazar la declinante producción boliviana”, argumentó el ejecutivo.

Actualmente la producción neuquina está en el orden de los 95 millones de m³, pero según sus cálculos ese volumen podría trepar hasta los 140 millones. “La agenda gasífera de la Argentina es muy exigente,

porque además de seguir exportando a Chile habrá que usar la infraestructura existente con Bolivia para eventualmente llegar al mercado brasileño”, aventuró.

Gracias a Vaca Muerta, aseguró, el país se convertirá en un proveedor regional. “Sobra gas para cumplir ese objetivo y pensar en las oportunidades que ofrece el GNL”, garantizó. ←

JUAN GAVIGLIO, DIRECTOR COMERCIAL DE AXION LIFT Y DE JCB AXION

«Nos estamos preparando para asistir la creciente demanda de la industria petrolera»

A través de sus dos unidades de negocios especializadas en el desarrollo, provisión y montaje de hidrogrúas, hidroelevadores y máquinas viales, Axion espera sacar provecho de la reactivación que empieza a exhibir el mercado petrolero.

Cuando se los consulta sobre el panorama que se abre para la industria petrolera en el actual contexto, los responsables de Axion estiman que durante lo que resta de este año y el próximo el mercado va a crecer en forma moderada pero sostenida, motivo por el cual se están preparando para asistir las crecientes necesidades de las operadoras en términos no solo de compra de máquinas sino también de repuestos y servicios, un aspecto clave para que las unidades funcionen en su nivel óptimo, según explican desde la organización.

“Hoy tenemos dos unidades de negocios: Axion Lift, a través de la cual desarrollamos, proveemos y montamos hidrogrúas e hidroelevadores; y JCB Axion, desde donde comercializamos máquinas viales”, precisa Juan Gaviglio, director comercial de ambas divisiones. “La idea de participar en esta AOG es acercarnos a los potenciales clientes en línea con el interés que estamos notando últimamente. Venimos con un gran entusiasmo por-

que vemos que las empresas, a pesar de las dificultades que genera el contexto actual, siguen apostando al futuro y se están preparando. Los planes se irán dando a mediano y largo plazo, pero creemos que es el horizonte al que todos debemos apuntar. No desconocemos la complejidad del escenario que nos toca vivir, pero siempre apostamos por apoyar a las operadoras para que desarrollen su actividad de la mejor forma posible”, destaca el ejecutivo. ←





SEGÚN LA VISIÓN DE G&P Y PAMPA ENERGÍA

Proyectan aumentar las ventas de gas no convencional a Chile

El mercado gasífero chileno es visto como un destino ideal para buena parte de la producción exportable de Vaca Muerta, de acuerdo con el titular de G&P, Alberto Sagesse, y con el referente de Pampa Energía, Horacio Turri. En ese sentido, coincidieron los expertos, será clave la puesta en valor del Gasoducto del Pacífico.

Hace unos años parecía prácticamente imposible lo que hoy se está viviendo, en términos hidrocarbúricos, en suelo neuquino. Así lo aseguró Alberto Sagesse, presidente de Gas y Petróleo (G&P) del Neuquén, durante su presentación en el 'Encuentro con los CEO's', en el marco de Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2022. "Se está cumpliendo con mucha solvencia el objetivo de promover las inversiones en Vaca Muerta", aseguró el directivo.

Según sus palabras, G&P ya cuenta con cerca de 40 contratos suscriptos y 14 concesiones no convencionales, de las cuales 10 se encuentran en producción. "Tenemos como socios a empresas de la talla de Total, Shell, Exxon, Tecpetrol y Vista, entre otras", enumeró.

En los últimos dos años, expuso, la idea fue adecuar el desenvolvimiento de la firma a un contexto desafiante, signado por la pandemia y por la guerra. "Tu- vimos que hacer algunas desinversiones, porque en

un primer momento se había pensado a G&P como una empresa provincial operadora. En ese sentido, nos desprendimos de Aguada Federal y Aguada del Chañar. Y gracias a eso, pudimos pagar absolutamente todas nuestras deudas y sellar un contrato con Pan American Energy (PAE) por Aguada Cánepa, área que ya entró en la etapa productiva, donde por primera vez invertiremos a la par de nuestros socios", resaltó.

En la actualidad, precisó, G&P alcanzó una producción de 4.800 barriles de petróleo por día y casi 140.000 de gas. "Con esos volúmenes estamos repagando todas las deudas contraídas. Ya hemos desembolsado casi 30 millones en los últimos dos años. Y hemos repartido dividendos por 400 millones de pesos. Este año pensamos duplicar esa cifra", cuantificó. Sin deudas con el sistema financiero, detalló el ejecutivo, la meta de la empresa es seguir focalizada en la promoción de los casi 60 yacimientos que aún no tienen operador en Neuquén.

Crecimiento sostenido

A su turno, Horacio Turri, director ejecutivo de Exploración y Producción de Pampa Energía, afirmó que los mayores esfuerzos de su organización vienen fundamentalmente orientados al negocio del gas natural. "De la mano del primer Plan Gas, crecimos casi un 60% y colaboramos de manera decisiva con la cobertura nacional en el pico de la demanda del período invernal", apuntó.

El yacimiento insignia de la compañía, enfatizó, es claramente El Mangrullo. "Cuando nos hicimos cargo del bloque, en 2016, producía menos de 2 millones de metros cúbicos (m3). Hoy ya estamos por encima de los 8,5 millones, y hay margen en pos de seguir creciendo", comparó.

Para obtener estos resultados, comentó, Pampa invirtió casi 1.200 millones de dólares en un lapso de cinco años. "Adicionalmente, mejoramos en materia de ingeniería, optimizamos los costos y aumentamos la eficiencia. En efecto, alcanzamos niveles de reducción de costos de CAPEX cercanos al 40%", puntualizó.

No menos relevante, acotó, fue el posicionamiento exportador de la compañía. "En los meses de prima-



Sagesse

/G&P

«Sin deudas con el sistema financiero, detalló, la meta de G&P como empresa es seguir focalizada en la promoción de los casi 60 yacimientos que aún no tienen operador en Neuquén.»



Turri

/PAMPA ENERGÍA

«Cuando nos hicimos cargo de El Mangrullo, en el año 2016, el área producía menos de 2 millones de m3. Hoy ya estamos por encima de los 8,5 millones, y hay margen en pos de seguir creciendo.»

vera y verano de 2021-2022, exportamos alrededor de 2 millones de m3 diarios por un monto de entre u\$s 120 millones y u\$s 130 millones”, completó.

Proveedor natural

Hoy está en concesión apenas un 8% de la superficie de Vaca Muerta. A decir de Sagesse, el gran desafío pasa por ampliar significativamente ese porcentaje y expandir el sistema de transporte para hacer más atractivos algunos campos del oeste. “También habrá que poner en valor el Gasoducto del Pacífico con Chile y convencer a las autoridades nacionales de la necesidad de establecer una zona especial para la comercialización de ese gas”, proyectó.

En ese sentido, señaló Turri, resulta obvio que la Argentina tiene que ser un proveedor natural del fluido para el mercado chileno. “Con ese horizonte exportador por delante, el panorama para la industria es muy alentador”, estimó.

En lo inmediato, reveló, Pampa Energía aprovechará el contexto a favor para llevar adelante una renegociación con la provincia de Neuquén que posibilite la perforación de 14 nuevos pozos en Sierra Chata. “En paralelo, impulsaremos un proyecto de exploración avanzada con pozos de rango horizontal en Mulichinco, sin descuidar nuestra actividad en El Mangrullo”, concluyó. ←

FEDERICO ROCCO, CTO DE TSM PATAGONIA

«Estamos focalizados en dar a conocer nuestros servicios de mensajería e IOT satelitales»

Esa es la consigna que llevó a los responsables de TSM Patagonia a participar de la AOG 2022. “Creemos que la mejor forma de crecer es generar vínculos y este es el lugar ideal para hacerlo”, advierte el CTO de la empresa.

Los responsables de TSM Patagonia están convencidos de que solo a partir del contacto estrecho con los protagonistas de la industria de Oil & Gas podrán ganar terreno como proveedores estratégicos de la actividad. Eso explica que hayan decidido participar de la última edición de la AOG, donde el foco de la empresa está puesto en dar a conocer los servicios de mensajería e IOT satelitales que hoy comercializan para el sector.

“Creemos que la mejor forma de crecer es generar vínculos y este es el lugar ideal para hacerlo”, precisa Federico Rocco, CTO de la organización. “La idea es que se conozca más todo lo que son los servicios de IOT satelital, donde estamos trabajando en conjunto con un clúster de Neuquén. Quere-

mos conocer gente y que nos conozcan. Es nuestra primera AOG y tratamos de venir lo mejor preparados posible. Ya han pasado a vernos varias compañías a nuestro stand, lo cual es muy alentador”, admite el ejecutivo.

Por estos días, la empresa tiene varios proyectos en el país y está buscando que salgan a la luz. “En algunos casos se trata de pequeños emprendimientos y en otros de proyectos de grandes empresas que los tienen en su día a día pero aún no son conocidos, por lo que estamos trabajando fuerte para que se conozcan. En ese sentido, la AOG es de mucha utilidad; estamos todos juntos en un solo lugar y podemos vernos las caras”, destaca Rocco. ←

MARCELO GUISCARDO, PRESIDENTE DEL CLUSTER DE ENERGÍA DE MAR DEL PLATA

«Como cluster estamos evaluando la posibilidad de abrirnos al off shore»

Así lo confirmó el titular de la organización en diálogo con Diario de la AOG Patagonia antes de realizar su presentación sobre *off shore* en el marco de la AOG Patagonia 2022. “Como clúster estamos dispuestos a invertir, capacitarnos y formar alianzas con otras compañías para poder trabajar en esta nueva industria”, adelantó el ejecutivo.

A tres años de su nacimiento como una organización formada por empresas vinculadas con la industria de Oil & Gas, el Clúster de Energía de Mar del Plata tiene previsto incursionar en la explotación petrolera costa afuera. Así lo confirman desde la entidad, que hoy nuclea a 83 compañías abocadas a prestar diferentes servicios para el sector.

“Estamos evaluando la posibilidad de ampliarlos al off shore. Queremos conseguir adhesiones por parte de otras empresas y de los conciudadanos para que acepten que se trata de algo muy ventajoso para Mar del Plata y donde existen enormes oportunidades de crecimiento”, explica Marcelo Guiscardo, presidente del clúster. “Como organización estamos dispuestos a invertir, capacitarnos y formar alianzas entre nosotros y con otras firmas para poder trabajar en esta nueva industria”, completa el ejecutivo.

Vaca Muerta en Buenos Aires

A decir de Guiscardo, el foco del clúster apunta esencialmente a generar conciencia entre la población marplatense acerca de las ventajas de un proyecto de esta índole tanto para la ciudad como para el resto de las localidades costeras, no solo porque se generan puestos de trabajo sino también porque se trata de una nueva industria a la que hay que atender en términos de logística, ingeniería, equipamientos y conocimientos técnicos, entre otros requerimientos. “En la provincia de Buenos Aires no hay industria petrolera, ni en

tierra ni *offshore*. Pero esperamos revertir esa situación y pronto estar presentes en la explotación marítima, que constituye un paso enorme para la provincia más grande de la Argentina. Sería como tener una Vaca Muerta en Buenos Aires”, compara el directivo.



A su entender, la industria petrolera de Neuquén ha aceptado al clúster marplatense, al igual que al de Córdoba, y por ese motivo decidieron estar presentes en la AOG Patagonia. “Creo que a partir de un trabajo conjunto vamos a mejorar muchísimo. En la provincia de Buenos Aires hay poca gente capacitada en petróleo, por lo que debemos nutrirnos de la gente de Neuquén, para lo cual tenemos que trabajar juntos. Obviamente ellos deben desarrollar primero lo que tienen puertas adentro, pero al mismo tiempo hay que ver si eso se puede replicar en otras partes donde no hay gente preparada. Por eso es importante en conjunto”, concluye Guiscardo. ←



MEDIANTE UN PROYECTO LEGISLATIVO

Planifican el desarrollo de Vaca Muerta hasta el año 2030

El Gobierno neuquino se planteó ambiciosas metas para los próximos años. El ministro de Producción e Industria, Facundo López Raggi, aseguró que Vaca Muerta seguirá batiendo récords productivos. Según Leonardo Brkusic, director ejecutivo del Grupo Argentino de Proveedores Petroleros, las empresas están dispuestas a colaborar con esa proyección.

Hasta hace un tiempo se sembraban serias dudas sobre las oportunidades que representaban para el país los hidrocarburos no convencionales de Vaca Muerta. Hoy, en cambio, ya nadie cuestiona ese potencial. Esto no se logró de la noche a la mañana, tal como expuso el ministro de Producción e Industria de Neuquén y presidente de ADENEU, Facundo López Raggi, sino que fue fruto de la perseverancia y la constancia.

“Fuimos convenciendo y generando las certezas y los consensos necesarios para favorecer la articula-

ción de los sectores público y privado. Ese esfuerzo permitió poner en marcha a Vaca Muerta”, manifestó el funcionario en la apertura del ‘Encuentro con los CEO’s’, en Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2022.

A partir de 2013, recordó, el gobierno provincial se mostró dispuesto a invertir todos los montos requeridos para desarrollar la formación, exhibiendo una visión verdaderamente estadista y pagando inclusive con el costo de la derrota electoral. “Desde entonces fuimos construyendo licencia social, nos ganamos la

López Raggi

/MINISTRO DE PRODUCCIÓN E INDUSTRIA

«Vaca Muerta es una criatura que nació con mucho esfuerzo y sacrificio. Ya logramos hacerla caminar y trotar. Ahora es tiempo de que corra. La Patagonia y el país así lo necesitan.»

confianza de las compañías privadas y las autoridades nacionales empezaron a acompañarnos. Asimismo, comenzamos a formar recursos humanos especializados. Cuando culminó el mandato del gobernador Jorge Sapag, Vaca Muerta producía el 3,5% del petróleo y el gas del país. Por estos días, esa proporción se sitúa en un 60%”, cuantificó.

El avance tecnológico, apuntó, es realmente innegable. “Tenemos pozos de rama lateral de casi 5 kilómetros. Mejoramos en la eficiencia de las fracturas y los equipos. Pusimos en desarrollo masivo a un 8% de la superficie de la formación de la mano de 15 operadoras”, enumeró.

De promesa a realidad

Que Vaca Muerta pase de promesa a realidad, admitió López Raggi, costó muchísimo. “Lejos de conformarnos con los resultados obtenidos hasta ahora, estamos proyectando el sendero hacia 2030. Por eso estamos por presentar en la Legislatura el Plan de Desarrollo de Vaca Muerta 2023-2030, brindando más seguridades a cada uno de los actores de esta industria”, adelantó.

Este año, especificó, las operadoras alcanzarán un récord de inversiones de 5.500 millones de dólares. “Para 2030, la idea es llegar a un promedio anual de u\$s 7.000 millones. Junto con los desembolsos previstos en obras de infraestructura, estamos hablando de un total de u\$s 66.000 millones hasta 2030. Y esto se traducirá en un crecimiento de la producción diaria de hidrocarburos de hasta 750.000 barriles de crudo y 140 millones de metros cúbicos (m3) de gas, generando 5.000 puestos de trabajo y revirtiendo el saldo negativo de la balanza comercial internacional hasta conseguir un superávit de u\$s 9.000 millones”, proyectó.

Para que eso ocurra, explicó, unas 25 concesiones deberán pasar a desarrollo masivo. “En esa dirección,

Brkusic

/GRUPO ARGENTINO DE PROVEEDORES PETROLEROS

«Las compañías locales se destacan en cuanto a los tiempos de respuesta, la adaptabilidad a los proyectos y el soporte en campo, además de mostrar un claro compromiso con el desarrollo de la producción nacional.»

tendremos que poner en valor el 25% de la superficie de la formación”, calculó.

Vaca Muerta, afirmó, es una criatura que nació con mucho esfuerzo y sacrificio. “Ya logramos hacerla caminar y trotar. Ahora es tiempo de que corra. La Patagonia y el país así lo necesitan”, completó.

Aporte empresarial

ADENEU y el Grupo Argentino de Proveedores Petroleros (GAPP) representan a una serie de empresas industriales que juegan un papel decisivo en el desarrollo a gran escala de los recursos de Vaca Muerta. A criterio de Leonardo Brkusic, director ejecutivo del GAPP, no están en duda ni el conocimiento ni la voluntad exportadora de las compañías locales. “Con casi 20 años de trayectoria, nucleamos a unas 150 firmas que suman una oferta de más de 1.200 productos y servicios de valor agregado. Nuestra facturación en el mercado interno oscila en torno a los u\$s 1.700 millones, mientras que nuestras exportaciones están cerca de los u\$s 80 millones”, apuntó.

No es nada fácil, reconoció, competir con organizaciones extranjeras. “Las compañías locales se destacan en cuanto a los tiempos de respuesta, la adaptabilidad a los proyectos y el soporte en campo. A esto debe añadirse un claro compromiso con el desarrollo de la producción nacional de hidrocarburos no convencionales”, enfatizó.

Para fortalecer a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) de la industria doméstica, opinó, son vitales instrumentos como la Ley de Compre Argentino. “Necesitamos un mayor acompañamiento del Estado a fin de seguir siendo un sostén clave para el empleo sectorial, tal como lo hemos demostrado durante la pandemia”, finalizó. ←

SUSTENTABILIDAD

Empresas energéticas repasaron los principales ejes de la Agenda 2030 de desarrollo sustentable

Referentes del sector disertaron sobre los resultados de las compañías de la industria de Oil & Gas en materia de sustentabilidad. Además, analizaron cómo articular los ODS con la necesidad global de producir más energía fósil por la situación internacional.



Los miembros de la Comisión de Sustentabilidad del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG) presentaron los primeros resultados de la hoja de ruta sobre la contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en la que viene trabajando el sector hidrocarburo. La apuesta es diseñar una agenda de objetivos de cara a 2030.

Del estudio participaron 30 empresas, que repre-

sentan el 90% de la actividad actual que hay en el país.

Hoja de ruta

Los ODS se presentan como una oportunidad para el futuro de las empresas a nivel global a fin de lograr un mundo más inclusivo y sustentable. En esa clave, desde la comisión plantearon como meta una visión com-

partida sobre el impacto que puede tener cada una de las compañías. La coordinadora senior de Gestión social de Total Austral, María Paula Daniello, explicó “desde la comisión estamos convencidos de que los ODS además de metas para 2030 también son oportunidades para nuestras empresas”. “Su concreción requiere un compromiso en conjunto de las compañías, los gobiernos y la sociedad civil porque es algo que nos interpela a todos”, destacó.

Además, planteó que “se debe implementar un plan en conjunto para tener un resultado mejor porque somos agentes de cambio y queremos cumplir ese rol para que la agenda de sustentabilidad tome mayor envergadura”.

Hallazgos

Por su parte, la gerente de Responsabilidad social empresarial de Fundación Pampa Energía, Mariana Laura Corti, exhibió que “el 100% de las empresas manifestaron su compromiso con la Agenda 2030, en tanto que el 32% se encuentra midiendo ODS y estableciendo metas”. También se refirió a la economía circular y mostró que “el 72% de las empresas contribuye al ODS 12 de Producción y Consumo Responsable y el 50% trabaja en el eje sobre este tipo de economía”.

Corti presentó que “la mitad de las compañías ya cuenta con políticas de derechos humanos y el 100% con programas específicos para sus comunidades cercanas, en donde trabajan con organizaciones sociales”.

A continuación, la analista de Relaciones Institucionales de TGS, Jeanette Muro Weber, reveló que en lo referido a gobernanza “el 80% posee una política de sustentabilidad en la estrategia de negocios y un 76% cuenta con planes de capacitación anticorrupción”.

Respecto a los colaboradores, indicó que “en 2022 las compañías participantes mostraron un total de 50.000 empleos directos, de los cuales solo un 21% son mujeres”. Sin embargo, sumó que “el 76% de las empresas dice estar trabajando en temas de inclusión y entienden la importancia del ODS 5 de igualdad de género”.

En cuanto a la salud, Muro Weber señaló que “el 100% de las empresas cuenta con un sistema de gestión que busca fortalecer los planes de seguridad”. En

términos de educación, “el 86% se encuentra trabajando en el ODS 4”, según precisó.

Energía, clima y ambiente

El gerente de Sustentabilidad de YPF, Martín Mallo Huego, advirtió que “el sector se encuentra frente al desafío de proveer energía en un escenario en donde aumenta la demanda y se deben optimizar los costos y reducir las emisiones”. No obstante, subrayó que “del estudio se desprende que el 97% de las empresas cuenta con políticas ambientales”.

A su vez, destacó que “es importante tener una industria baja en carbono, contener los venteos, disminuir las emisiones de metano y seguir trabajando en nuevos combustibles para reducir los gases de efecto invernadero (GEI) y mejorar la calidad del aire”.

En ese orden, expresó que “el 20% está trabajando en certificaciones, pero hace falta incorporar energías renovables y tecnologías para obtener hidrógeno verde y azul”. Y agregó que “es importante el desarrollo del litio para almacenar energía y seguir trabajando en tecnología de almacenamiento y captura de GEI”.

La oportunidad de Argentina

Mallo Huego manifestó que dentro de esta iniciativa del Low Carbón “hay un potencial uso del gas natural, como el combustible de la transición, por ser más limpio, y en eso Argentina cumple un rol importante”.

En esa dirección, el jefe de Responsabilidad Social Empresaria de TGN, Claudio Moreno, aseguró que el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania “impactó en lo social, en lo ambiental, en los ODS, y sobre todo el ordenamiento global que existe desde la Segunda Guerra Mundial”. Por esto, afirmó que “Argentina tiene una oportunidad sin precedentes por la riqueza que tiene en su subsuelo, y esto se vería reflejado en las cuentas nacionales, pero todavía es un interrogante el saber si podremos aprovecharlo”.

A modo de conclusión, Moreno sostuvo que el sector “quiere contribuir con el desarrollo nacional y crear valor sostenible en donde la transición energética implica una transformación”. ←



JORNADAS DE RESERVORIOS NO CONVENCIONALES

Vaca Muerta: mayor nivel de actividad, nuevo diseño de pozos y mejora de productividad

Alfredo García, gerente Técnico de la empresa GiGa Consulting, describió en detalle la curva de aprendizaje de Vaca Muerta. La comparación con otros *plays* como Eagle Ford, Permian y Marcellus. Además, el potencial para las próximas décadas en *shale oil* y *shale gas*. En lo que va del año se llevan perforados 127 pozos y a fin de año se llegará a cerca de 271.

Como plato fuerte de las Jornadas integrales de reservorios no convencionales realizadas en la AOG Patagonia 2022 se desarrolló el panel "Vaca Muerta, resultados de la curva de aprendizaje desde inicios del proyecto". Allí, se presentaron las estadísticas del sector desde el inicio de la explotación de la formación de roca generadora de hidrocarburos de la cuenca Neuquina, hace ya doce años. Quedó claro lo que la industria petrolera ha avanzado en Vaca Muerta en cuanto al nivel de actividad y desarrollo,

así como también en las técnicas de completación de pozos horizontales y en la reducción de los tiempos y costos.

El panel estuvo a cargo de Alfredo García, ingeniero electrónico con posgrado en especialización en Ingeniería de Reservorios de la UBA, que se desempeña como gerente Técnico y en evaluación integral de yacimientos para América Latina de la empresa GiGa Consulting. "El primer paso en la curva de aprendizaje se dio desde 2015 con los pozos verticales", señaló.

En términos de actividad, explicó que Vaca Muerta se separa en cuatro sectores: "tenemos la zona de gas seco, la de petróleo negro y una zona intermedia entre petróleo volátil y gas húmedo". "YPF fue la compañía que mayor actividad tuvo, perforó cerca de 1.000 pozos y fue responsable del 50% de la actividad de Vaca Muerta. El resto de los operadores, en menor medida, están en 100 pozos. En total hay 1.600 pozos en la cuenca, de los cuales 1.100 son horizontales y cerca de un 60% estuvieron enfocados principalmente en la zona del black oil. En menor medida en los pozos de gas y en la ventana de gas húmedo y volátil en menor proporción", describió García.

En cuanto a los desarrollos, el gerente de GiGa Consulting explicó que en toda el área de Vaca Muerta (30.000 km²) se puede observar que el mayor nivel está en la zona central. "Los desarrollos masivos estuvieron enfocados principalmente en todo lo que es centro de cuenca, como el área Loma Campana, donde se perforaron 260 pozos. Se estima que el nivel de desarrollo está en un 40%. El Orejano también tiene un nivel de desarrollo grande. Luego vienen Fortín de Piedra y La Amarga Chica, que se han desarrollado en un 20%. El resto de las áreas están entre un 2% y 8% de nivel de desarrollo".

Inicios

Cuando comenzaron, las ramas horizontales de los pozos tenían entre 500 y 1.000 metros. "Pero Vaca Muerta fue evolucionando y hoy el promedio de ramas horizontales se encuentra en los 2.600 metros. De todos modos, los nuevos pozos están teniendo objetivos de más de 3.000 metros. La rama más larga perforada fue de YPF en Loma Campana, que alcanzó los 4.100 metros", destacó.

Respecto de la completación de los pozos, García indicó que "se fue reduciendo el distanciamiento entre fracturas, desde 2019 el promedio de distancia está en 65 y 70 metros". También se fueron retrayendo significativamente los costos: "En 2017 se pensaba en pozos de 2.600 metros con 40 etapas de fractura con un costo de US\$ 14 millones y hoy se ubica debajo de US\$ 10 millones". El ingeniero agregó que "en tiempos también

hubo una reducción importante, ya que se están perforando pozos de esta longitud en menos de 20 días y se están completando en 4 o 5 días".

Comparativa

En comparación con otros *plays* como Eagle Ford o Permian (de Estados Unidos), "vemos que Vaca Muerta tiene mejor productividad, posiblemente por mejor riqueza y el contenido orgánico. En productividad de gas, Vaca Muerta está por encima de Eagle Ford o Marcellus".

En el potencial global de Vaca Muerta, "creemos que el volumen recuperable está en orden de los 37 billones de barriles y el porcentaje desarrollado hasta el momento es de 1,4%", señaló. Además, explicó que hay 30 equipos trabajando en Vaca Muerta, 20 en la zona de petróleo, donde podría haber un pico de producción de 750.000 barriles, y habría un recurso total con este nivel de producción por 136 años. Pero con un plateau de 1.000.000 de barriles, habría un recurso total para 110 años. Y si se triplicara la producción de Vaca Muerta (1.500.000 barriles), hay 76 años de horizonte de producción.

En el caso del gas, continuó, con un plateau de producción para el autoabastecimiento de 140 MMm³/d, el horizonte es de 210 años, pero con un incremento de producción de un plateau de 200 MMm³/d, sería de 146 años y con un plateau de 300 MMm³/d (casi duplicar la producción actual), habría 100 años de producción. ←



JORNADAS NO CONVENCIONALES

Eficiencia operativa: los tres pilares de la curva de aprendizaje de YPF

Fernando Arias de YPF explicó los tres pilares que hacen al proceso de fractura en Vaca Muerta costo-eficiente: organización alineada, estructura ágil y disciplina operativa. Además, describió el proceso de eficiencia en la relación costo – desarrollo en los no convencionales.

En el panel “Fracturas NOC: El camino hacia una operación costo eficiente sustentable”, que fue parte de la primera jornada de la AOG Patagonia 2022, Fernando Arias, directivo de YPF, hizo un repaso sobre los principales pilares en la curva de aprendizaje de Vaca Muerta. “Son hechos importantes que nos trajeron al lugar a donde estamos hoy”, indicó. Arias realizó un análisis de la estructura de costo por pozo de YPF y de cómo evolucionó su modelo de factoría en el *play* no convencional.

El técnico explicó por qué se mide el desarrollo de Vaca Muerta mediante distintos indicadores, pero muchas veces se pone el foco en la cantidad de etapas de fractura por día. Como conclusión de su disertación, Arias indicó: “según la curva de aprendizaje de las 20.000 etapas realizadas por YPF, los tres pilares que hacen a un proceso de fractura costo-eficiente son: primero, tener una organización totalmente alineada con este propósito. Desde su cabeza, la organización tiene que buscar la eficiencia de fractura. Segundo pilar, una estructura ágil, es decir, hay que adecuarla para orientarse a la estandarización de los procesos. Una vez que tenemos esto, el tercer pilar es la disciplina operativa. Es importantísimo tener en cuenta que en las

30 o 40 etapas por día que hacemos no podemos ser artesanos. Tenemos que guiarnos por lo que está escrito”. “Sin estos tres pilares el camino de la eficiencia no va a tener éxito rápido”, advirtió.

Al mismo tiempo, se refirió a la relación costo–desarrollo. “Necesitamos la eficiencia para buscar la mayor rentabilidad de todos nuestros proyectos y hay muchas variables que podemos tomar como indicador. El costo-desarrollo es una de las más comunes en la industria”. Y añadió que “tenemos que maximizar la cantidad de metros que estimulamos por día. Es decir, contamos con un recurso en la locación que tiene un costo, y para optimizar esto debemos generar la mayor cantidad de etapas posibles para incrementar el beneficio económico. De ahí que el objetivo sea maximizar la cantidad de etapas que tenemos por día”.

Arias resaltó que “los metros estimulados por día es el mejor indicador que podemos llegar a tener para poder medir la eficiencia”.

“Desde YPF estamos intentando alinear todos los procesos para que en el 2023 podamos tener una línea completa de fractura bajo el proceso de fractura simultánea, que incluye construir locaciones diferentes, estandarizar aún más los procesos, adecuar la logística de agua y arena y estandarizar los planes de contingencia”, destacó. “Los procesos de mejora continua y la tecnología son factores habilitantes para la eficiencia, pero no son factores suficientes. No garantizan un buen proceso de mejora continua”, concluyó. ←



ENTREVISTA A LUCAS ALBANESI, GERENTE COMERCIAL DE GRAN VALLE DE NEGOCIO

La expansión de un parque industrial a la medida de Vaca Muerta

El Distrito Industrial Río Neuquén está en pleno crecimiento. Con 17 empresas ya instaladas, el complejo se prepara para comenzar la nueva etapa de obra que le permitirá ofrecer aún más servicios. El parque está ubicado estratégicamente a media hora de la ciudad de Neuquén y una hora de Añelo, lo que le permite facilitar la instalación y operación de las empresas vinculadas al sector de oil & gas.

Distrito Río Neuquén es el parque industrial privado con foco en el desarrollo de Vaca Muerta y el sector de oil & gas. Se iba a lanzar en 2020, pero la pandemia postergó la aparición de este complejo que cuenta con 114 hectáreas ubicadas estratégicamente en el kilómetro 3,5 de la Ruta Provincial 51, a media hora de la ciudad de Neuquén y a una hora de Añelo. Recién pudo salir a la luz en marzo de 2021 y, como dicen sus desarrolladores, el crecimiento de Distrito Río Neuquén va

de la mano del crecimiento récord de los no convencionales de la cuenca Neuquina.

Diario de la AOG Patagonia entrevistó a Lucas Albanesi, gerente Comercial de la empresa Gran Valle de Negocio, desarrolladora de Distrito Industrial Río Neuquén. El ejecutivo contó que el parque está culminando la primera etapa de obra que les permite ofrecer los servicios claves de agua, energía eléctrica y fibra óptica para las empresas que ya se están instalando en el

complejo. Pero también cuentan con seguridad privada, cloacas, cerco perimetral y están avanzando en el asfaltado de todo el parque.

Ya se instalaron casi 20 empresas que optaron por la compra de superficie o el servicio de alquiler de naves llave en mano que ofrece Gran Valle Negocios. El predio cuenta con 263 lotes para complejos industriales privados, 9400 m2 para área comercial de servicios, 9100 m2 para estación de servicio, 35.100 m2 de lotes con frente de ruta y 71.400 m2 de espacios verdes. Albanesi afirmó que las perspectivas a futuro del parque industrial “son de fuerte crecimiento porque las empresas tienen la necesidad de instalarse inmediatamente, en el corto plazo”. La gran apuesta del distrito para 2023, explicó, es la demanda que generará la construcción del Gasoducto Néstor Kirchner y los ni-

“Este es el primer parque industrial que resuelve la seguada con un cerco perimetral y un único ingreso al predio”.

veles de producción de Vaca Muerta, impulsados por el contexto internacional.

¿Cuáles son las demandas principales de las empresas?

El ritmo del sector oil & gas y los servicios vinculados a Vaca Muerta imprimen una gran inmediatez en las soluciones y desde Distrito Río Neuquén podemos ofrecer a la industria distintos servicios para poder instalarse en el predio, incluso hasta los servicios que tienen que ver con tecnología y seguridad. Este es el primer parque industrial que resuelve la seguridad de una manera unificada con un cerco perimetral y un único ingreso al predio. Esto es clave para las empresas que quieren brindar servicios en Vaca Muerta. Es

una seguridad desde el desarrollo del parque en sí, y no desde el terreno particular. Los clientes no se tienen que ocupar de la seguridad de su terreno.

¿Cuál es la actualidad del parque?

Hoy tenemos comercializados más de 40.000 metros cuadrados. Desde marzo del año pasado se suman 17 empresas que adquirieron sus terrenos, incluso algunas tienen dos lotes. Pero tenemos muchas otras empresas que están muy interesadas. Las perspectivas son de fuerte crecimiento. Son todas empresas con necesidades de instalarse inmediatamente, en el corto plazo.

¿Qué demanda estiman para el futuro?

Notamos que los clientes van a crecer notablemente. Si hay algo notorio que observamos es que algunos contextos empresariales que se viven a nivel nacional por la coyuntura actual, no lo vivimos en Vaca Muerta. Si siempre Vaca Muerta fue una burbuja dentro del país, hoy diría que es aún más una burbuja porque las perspectivas que vemos para esta industria son más que positivas para el corto y mediano plazo. No solamente lo vemos por la construcción del Gasoducto Néstor Kirchner, que desde luego potencia el futuro, sino por el contexto internacional. Hay oportunidades increíbles en el sector energético para Vaca Muerta. Son oportunidades únicas en la historia. Con las obras de infraestructura, el año que viene vamos a poder aprovechar esta oportunidad que nos da el contexto internacional. El gasoducto nos abre una puerta no sólo para el autoabastecimiento, sino para la generación de divisas, hoy clave. Es la oportunidad de pasar de un modelo importador a otro exportador.

¿Qué servicios van a incorporar próximamente en el Distrito Río Neuquén?

En la segunda etapa de obra, que ya comenzamos a hacer, tiene que ver con el ingreso, el asfalto y las cloa-

cas, que nos va a llevar dos años. Esto tiene que ver con algo distintivo de este parque que es el asfalto interno. Esto tiene que ver con la operación en los días de lluvia, que afecta la accesibilidad a las bases, sobre todo con un sector que maneja maquinarias y camiones de alto porte. Es complejo poder operar sin esta infraestructura de servicios.

Vaca Muerta viene registrando récords en la producción de gas y de petróleo. ¿Cómo impacta esto en la actividad del distrito?

Lo que nosotros notamos en la evolución comercial de nuestros clientes desde que inician una consulta concreta con el distrito es que son procesos largos de análisis, más el contexto de pandemia que veníamos teniendo desde el año pasado a este. Es decir, que hay muchas empresas que veníamos hablando desde el año pasado y están tomando la decisión recién ahora de sumarse. Esto tiene que ver con la incorporación al parque en función de las perspectivas que se están generando con Vaca Muerta. Los niveles de Vaca Muerta se ven reflejados en las empresas de querer expandirse y estar preparados para esta expansión de la producción de la cuenca. Esto se ve también en que algunas empresas venían con un nivel de inversiones más tranquilas, por decir de algún modo, a hoy tienen una posición más fuerte en la industria. Esto se acompañó a nivel provincial con el Compre Neuquino, que prioriza a las empresas locales y esto genera la posibilidad de que estas empresas puedan desarrollarse y adaptar su capacidad de respuesta ante las necesidades de la industria. Notamos también que muchas empresas alquilan y necesitan mayor superficie. Son empresas que quieren su base propia. Hay muchas líneas de crédito para financiar esto. Nosotros podemos ofrecer el servicio para que los clientes alquilen un espacio en el distrito o también ofrecemos las naves llave en mano. Notamos que la principal demanda es la compra y construcción para la base propia.

¿Qué otra ventaja tiene el Distrito Río Neuquén?

La ubicación, porque está a una hora de Añelo, de la actividad hidrocarburífera, pero está a media hora de Neuquén capital por la Ruta 7, que se está ampliando a doble vía de circulación, y el corredor petrolero, que antes de fin de año terminan de asfaltarlo. Tenemos una doble vía de conectividad. Esto le permite al empresario local tener sus recursos humanos viviendo en Neuquén, pero que pueden trasladarse y trabajar todos los días en el Distrito Río Neuquén, sin irse hasta Añelo.

“Hoy tenemos comercializados más de 40.000 metros cuadrados. Desde marzo del año pasado se suman 17 empresas que adquirieron sus terrenos, incluso algunas tienen dos lotes”.»

¿Cuál es el impacto que esperan en la actividad con la construcción del Gasoducto Néstor Kirchner?

En el primer anillo de los que componen esta industria tenemos a las operadoras y en el segundo anillo tenemos a las empresas de servicios. Y tenemos un tercer anillo de empresas que brindan servicios a los dos primeros. Distrito Río Neuquén apunta al segundo y tercer anillo. El gasoducto generará actividad en sí y hay muchas empresas que van a estar alrededor de la construcción de este ducto brindando distintos servicios. Es una obra que tiene que ir a velocidad récord y son claves las empresas de servicios y de apoyatura. Este parque industrial da la posibilidad a las empresas de poder resolver esta necesidad y en estos plazos urgentes. Si una empresa se quiere instalar mañana mismo en el Distrito Río Neuquén, lo puede hacer. ←

GA
LE
RÍA

