



ENCUENTRO CON LOS CEO'S

El sector y un pedido unánime: reglas claras, estabilidad y acceso a divisas



MARCOS BULGHERONI, GROUP CEO DE PAE

«Lo positivo de este contexto es que se reordenan las prioridades, una de ellas, Vaca Muerta»



A DECIR DEL GROUP CEO DE PAE, LA INDUSTRIA DE OIL & GAS YA VENÍA SIENDO INJUSTAMENTE CASTIGADA DESDE ANTES DE LA GUERRA EN UCRANIA. EN ESTE NUEVO ESCENARIO, AFIRMÓ, LA ARGENTINA DEBE VOLVER A APOSTAR FUERTE POR EL DESARROLLO DE SU PRODUCCIÓN HIDROCARBURÍFERA.

CÓMO POTENCIAR LOS RECURSOS DE VACA MUERTA

Cuáles son las perspectivas de desarrollo para el gas natural en Argentina

NO CONVENCIONALES

Expansión de la infraestructura y mejora de la eficiencia, las claves para exportar desde Vaca Muerta

ENCUENTRO CON LOS CEO'S



Cómo se complementan Vaca Muerta y el offshore

JAVIER MARTÍNEZ ÁLVAREZ, DE TENARIS



“

Las urgencia que derivan de la coyuntura son sinérgicas con las oportunidades del mediano plazo

IGUALDAD, DIVERSIDAD E INCLUSIÓN



Qué papel tiene la mujer hoy en la industria del petróleo y el gas

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.

Aunque el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania tiene un impacto directo en los mercados de hidrocarburos, el contexto ya era difícil previamente. Así lo aseguró Marcos Bulgheroni, Group CEO de Pan American Energy (PAE) durante su participación en la segunda jornada del Encuentro de los CEO's, en la XIII edición de Argentina Oil & Gas (AOG) Expo 2022. "La relación entre oferta y demanda era tirante. Las políticas energéticas de muchos países en los últimos años parecían estar más guiadas a castigar a la industria que a hacerla protagonista", explicó.

Desde su óptica, esto generó una retracción de la inversión que se conjugó con una demanda recuperada después de la crisis provocada por la pandemia. "La ecuación es simple: a mayor demanda y menor oferta, los precios suben. La guerra no hizo más que complicar esta situación", remarcó.

Según sus precisiones, hoy se observa un nuevo mundo, signado por un shock de oferta, producto de las sanciones de Occidente a Rusia. "Por los próximos años habrá un reajuste al nuevo equilibrio", pronosticó.

Rusia, indicó, actualmente produce alrededor de 11 millones de barriles diarios, exporta 7,3 millones y de ese total alrededor destina unos 4,7 millones a Europa. "El reajuste de los agentes del mercado implica una interrupción de contratos y una búsqueda de nuevos horizontes. No es una dinámica fácil. En el caso del gas, que es un negocio menos elástico, la problemática es incluso más compleja", advirtió.

Está claro, expuso, que Europa debe reemplazar el gas ruso en un mundo de sanciones. "Para fines de 2022, la idea del Viejo Continente es sustituir dos tercios del fluido que importa desde Rusia. Así, las políticas de seguridad nacional toman preeminencia sobre el mercado. Azerbaiyán, Argelia y Noruega se erigen como proveedores naturales para ese reemplazo, pero no pueden abastecer a toda la demanda en el corto plazo", sostuvo.

El gran problema está en el gas natural licuado (GNL), prosiguió, lo que presiona los precios hacia arriba para redireccionar parte de las embarcaciones que tenían a Asia como destino. "A nivel interno, en este escenario hay que reconocer las falencias propias y adop-

MARCOS BULGHERONI, GROUP CEO DE PAE

«Lo positivo de este contexto es que se reordenan las prioridades, una de ellas, Vaca Muerta»

EL MUNDO ESTÁ EN *SHOCK*, Y NO SOLAMENTE POR LA INVASIÓN RUSA A UCRANIA. A DECIR DE MARCOS BULGHERONI, LA INDUSTRIA DE OIL & GAS YA VENÍA SIENDO INJUSTAMENTE CASTIGADA DESDE ANTES DEL CONFLICTO. EN EL NUEVO ESCENARIO, SEGÚN EL GROUP CEO DE PAE, LA ARGENTINA DEBE VOLVER A APOSTAR FUERTE POR EL DESARROLLO DE SU PRODUCCIÓN HIDROCARBURÍFERA.



tar políticas que incentiven a la industria a invertir no sólo en fuentes renovables, sino también en la industria de Oil & Gas", opinó.

En shock

Para Bulgheroni, el mercado está ajustado, viene de sufrir muchas restricciones financieras para las empresas y falta de inversiones para reemplazar reservas. "En este contexto, los inversores están mirando con atención a Venezuela, Canadá y el Mar del Norte, aparte de contemplar un eventual pacto con Irán. No obstante, gran parte de los miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) están produciendo por debajo de su cuota. Sólo Arabia Saudita y los Emiratos Ara-

bes Unidos tienen una reserva extra como para robustecer la oferta, pero sus barriles no se están vendiendo en el mercado", describió.

Es difícil, admitió, predecir lo que sucederá con los precios, pero hay un proceso técnico vinculado con el reajuste de los contratos que tenía Europa con Rusia. "Todos los agentes del mercado están buscando nuevos proveedores. Este proceso no demandará menos de entre tres y seis meses. Por ende, no me imagino un cierre de 2022 con precios más bajos que los actuales", anticipó.

Según el empresario, en los últimos años, se llegó a un extremo que no ayudaba a resolver el problema de bajar las emisiones y tener una menor huella de carbono. "Esto llevó a que empresas

con proyectos interesantes, en una industria que necesitaba reemplazar reservas, no obtuvieran financiamiento. Estos shocks ayudan a que la industria y el capital vean más en detalle qué es lo verdaderamente importante y cuál es una situación de equilibrio razonable y lógica. El mercado financiero debe entender que hace falta más energía abundante y barata, sin que esto implique dejar de respaldar a los proyectos renovables y de reducción de huella de carbono", aseguró.

Mucho por hacer

Según Bulgheroni, no hay dudas de que, a priori, los precios altos son una mala noticia para la balanza comercial energética de la Argentina. "No alcanza el crecimiento de los valores de los commodities del agro para compensar la suba de la energía. Los precios nos obligan a reajustar la estrategia original. Eso va a tener un costo. Lo positivo es que estas situaciones obligan a reorganizar las prioridades. Y dentro de ellas, todos sabemos que hay que desarrollar Vaca Muerta, entre otros proyectos de Oil & Gas", expresó.

A su criterio, Vaca Muerta permitirá cambiar la matriz del país. "Las reser-

vas son seis veces el consumo de la Argentina por los próximos 30 años. Pero necesitamos ampliar la capacidad de transporte y encontrar mercados para vincularnos con el mundo. Después de muchos años de desarrollo de la cuenca, toda la industria sabe cómo producir más eficientemente", afirmó.

La licitación del Gasoducto Néstor Kirchner, resaltó, es clave para lo que viene. "Luego habrá que avanzar con Salliqueló y unir Vaca Muerta con el Norte Grande. Ampliar nuestra capacidad interna es una pre-condición para llegar a los mercados externos. Imagino un anillo Vaca Muerta-Buenos Aires-Porto Alegre, con al menos dos caños (uno desde Montevideo y otro desde Uruguayana). Sólo así bajaremos los costos de transporte", indicó.

No menos relevante, agregó, será la construcción de una planta de GNL, a través de un consorcio que puede liderar YPF y debe incluir a todas las productoras. "Del gobierno necesitamos lo de siempre: señales claras y de largo plazo, garantías de que el gas va a fluir, acuerdos país a país y acceso a las divisas. La industria siempre ha aportado ingentes divisas a la balanza comercial argentina. El saldo es históricamente positivo", completó. ←

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. — New Press Grupo Impresor S.A. — © Todas las notas del Diario Oficial del IAPG están protegidas por *copywrite*, está prohibida reproducción sin autorización. Editora: Marcela González - econojournal@econojournal.com.ar

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



Impulsando lo nuestro

MARCELO PERSICHINI, REPRESENTANTE TÉCNICO DE JAN DE NUL EN LA ARGENTINA

«Nos estamos preparando para asistir las necesidades de arena para fracking»

CON ESA PREMISA EN MENTE, EL BRAZO LOCAL DE JAN DE NUL NO DETIENE SU RITMO DE INVERSIONES EN NUEVAS DRAGAS DE SUCCIÓN E INYECCIÓN DE AGUA DE ÚLTIMA GENERACIÓN. “VACA MUERTA DEMANDARÁ MUCHA ARENA PARA FRACKING Y QUEREMOS ESTAR LISTOS PARA SATISFACER ESA DEMANDA”, ADMITE EL REPRESENTANTE TÉCNICO DE LA COMPAÑÍA.

La decisión de incursionar en la extracción de arenas para fracking y de instalar una planta en la provincia de Entre Ríos para obtener el material, procesarlo, clasificarlo y finalmente comercializarlo en el mercado de Oil & Gas le valió al brazo local de Jan De Nul para hacerse un lugar entre los principales proveedores del rubro dentro de la formación Vaca Muerta.

“Las características de la arena para fracking son muy particulares. Por eso la buscamos haciendo una prospección de los ríos en aquellos lugares donde cumple con las condiciones necesarias. Básicamente, la calidad de la arena que comercializamos se sustenta en su granulometría y capacidad de compresión, que determina que no se disgregue. En nuestra planta de Diamante contamos con un laboratorio donde tomamos muestras y las analizamos para evaluar si cumplen con los requisitos deseados. De no ser así, las descartamos y seguimos buscando”, explica Marcelo Persichini, representante técnico de Jan De Nul en la Argentina.

Escala global

La empresa de origen belga hizo pie en nuestro país en 1995 con el foco puesto en el dragado y profundización de canales y vías navegables, y con el paso del tiempo llegó a participar en la ma-

yoría de los puertos del país, tales como Bahía Blanca, Necochea, Mar del Plata, San Pedro, San Nicolás y Santa Fe, entre otros. “Empezamos con una operación pequeña y luego de 27 años seguimos invirtiendo para crecer y ganar mercado. La idea es abarcar todos los negocios marítimos posibles, pero creemos que el de la arena para fracking es muy atractivo y tiene mucho potencial. Vaca Muerta es una obra fundamental para el país que demandará mucha arena y queremos estar preparados para satisfacer las necesidades que vayan surgiendo. Hoy ya estamos enviando material a la zona, principalmente para Pluspetrol, y tenemos varios proyectos en carpeta en etapa de definición”, adelanta Persichini.

A su entender, la empresa que representa localmente, que hoy echa mano a siete dragas de succión y de inyección de agua de última generación, ya ha atravesado su proceso de aprendizaje y ahora está en óptimas condiciones para ganar participación de mercado. “Tenemos capacidad como para ampliar la planta y aumentar la oferta de arena, pero eso debe ir de la mano de una mayor demanda. Llegado el caso no tenemos limitaciones para invertir; contamos con un apoyo muy importante de nuestra casa matriz en Bélgica”, revela el ejecutivo. ←



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.

Visítanos en nuestro stand o en www.wintershalldea.com



ENCUENTRO DE LOS CEO'S

El sector hace un pedido unánime: reglas claras, estabilidad y acceso a divisas

SIN OMITIR LA IMPERIOSA NECESIDAD DE RESOLVER LOS CUELLOS DE BOTELLA QUE PLANTEA EL MIDSTREAM, DIRECTIVOS DE WINTERSHALL DEA, RAÍZEN Y PAMPA ENERGÍA COINCIDIERON EN RECLAMAR MÁS APOYO NORMATIVO Y TRIBUTARIO AL UPSTREAM Y AL DOWNSTREAM PARA FACILITAR LA CONCRECIÓN DE NUEVAS INVERSIONES EN EL PAÍS.

Convocados por el Encuentro de los CEO's, los principales referentes de Wintershall Dea Argentina, Raízen Argentina y Pampa Energía dieron su punto de vista sobre la actualidad sectorial y anticiparon los pasos a seguir de sus respectivas compañías.

El director general de Wintershall Dea Argentina, Manfred Böckmann, explicó que la intención de su empresa es enfocarse cada vez más en aquellos

yacimientos que exhiban una huella de carbono relativamente baja y una estricta gestión de las emisiones. "La Argentina sigue siendo un pilar importante para nuestra producción de gas. Vamos a centrarnos en nuestros activos gasíferos en Tierra del Fuego y Neuquén, sin despreciar otras oportunidades de inversión. Seguiremos siendo uno de los mayores productores de gas del país y vamos a abastecer a largo

plazo a nuestros clientes con fuentes de energía bajas en carbono", adelantó.

Böckmann precisó que las circunstancias mundiales han cambiado pero no sólo por la guerra, sino también como consecuencia de la lucha contra el cambio climático. "Hay una oportunidad para la Argentina, que estuvo ahí todo el tiempo, para la exportación de gas natural licuado (GNL) e hidrógeno azul. Hacen falta grandes inversiones de capital

para el transporte y el procesamiento de estos productos. No es algo que se pueda decidir a la ligera", reconoció.

Con el foco puesto en gas natural como impulsor de la transición energética, expuso, debe promoverse su complementación con la producción de hidrógeno y la gestión de emisiones. "Ya tenemos algunos proyectos piloto para generar hidrógeno, y para la captura y almacenamiento de dióxido de carbono

(CO2) en diversos países de Europa. Podríamos transferir ese know how al país para hacer lo mismo", proyectó.

A su entender, no hace falta una crisis para aprovechar las oportunidades que ofrece Vaca Muerta. "No hay que cambiar la estrategia de desarrollo, sino profundizarla. Pero necesitamos condiciones para incentivar las inversiones. Me refiero a un esquema fiscal competitivo, acceso a divisas y reglas claras", resumió.

Sendero de precios

Según Teófilo Lacroze, presidente de Raízen Argentina, su firma está comprometida con la transición energética, sabiendo que el mundo necesitará todo tipo de energía para abastecer la creciente demanda del futuro. "Entre nuestros pilares de crecimiento figuran las fuentes renovables, las soluciones de proximidad, el azúcar, el Downstream y la innovación tecnológica. A nivel local, nos estamos anticipando al mercado y apostamos por procesar crudos más livianos, para ajustarnos a la producción de Vaca Muerta. Además, queremos seguir mejorando e invirtiendo en combustibles de calidad, favorecer la innovación tecnológica en procesos de refinación y no desatender el crecimiento del negocio", sostuvo.

El Downstream argentino, desde su óptica, está tratando de abordar con éxito sus distintos desafíos. "Somos un sector muy integrado, que atraviesa una coyuntura signada por el sendero de precios. Hoy en la Argentina tenemos valores muy por debajo de los que muestra casi cualquier país, salvo Venezuela. Los privados estamos tratando de minimizar ese impacto. Pero a largo plazo hay que dejar en claro cómo evoluciona este tema para garantizar las inversiones", reclamó.

También será clave, añadió, que se garantice el acceso a las divisas y al mercado único y libre de cambio. "Adicionalmente, necesitamos más crudo para procesar localmente, sin sosia-



Planta Separadora
Loma La Lata - Neuquén

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

yar que la brecha de precios entre la tasación local y la internacional es demasiado grande. Algunas refinerías tienen ociosidad, podría importarse menos y de ese modo quitarle presión al Banco Central”, argumentó.

A nivel estructural, comentó, hace falta un esquema tributario más conducente con una actividad que exige grandes inversiones y retornos a larguísimo plazo. “No es tan diferente, en ese sentido, la cadena tributaria del Downstream de la del Upstream”, advirtió.

Gran recompensa

De acuerdo con Horacio Turri, director ejecutivo de Exploración y Producción en Pampa Energía, los últimos dos años fueron muy interesantes para su organización. “Empezamos una campaña de crecimiento de producción participando en todas las rondas del Plan Gas. Ar, sobre todo en las convocadas para satisfacer los picos de demanda. Crecimos casi un 60% con un plan de inversiones muy agresivo. Para este año, nuestro presupuesto superará los u\$s 450 millones”, destacó.

Resulta sumamente interesante, en su opinión, analizar a Vaca Muerta

desde una perspectiva más macro. “Por ahora rige la paradoja de la escasez de lo que abunda. Y esto ya ocurrió en la Argentina con la revolución productiva de la Pampa Húmeda a fines del siglo XIX, cuando se implementaron las inversiones necesarias para cubrir la demanda interna y exportar. Los ferrocarriles del XIX son los gasoductos del XXI”, sentenció.

Hay que monetizar un recurso de magnitud global, insistió, mediante el desarrollo de una red de transporte y de industrialización que le permita al país salir al mundo a competir. “La transición energética puede durar 50 años. Sería necesario multiplicar por 10 los actuales niveles de producción de Vaca Muerta para agotar los recursos disponibles en ese lapso. Es cierto que esto implicará inversiones millonarias tanto en Midstream como en Upstream, pero habrá una gran recompensa en divisas. Exportaremos un Producto Bruto Interno (PBI) cada cuatro años”, estimó.

Ya no hay dudas, agregó, acerca de la calidad de la roca ni de la productividad de los pozos. “Todas las restricciones pasan hoy por un problema de infraestructura. Pero el premio de resolver esa limitante es enorme”, completó. ←

SOLAR TURBINE Y TURBIGAS

Soluciones para reducir las emisiones en turbomaquinarias

A partir de su tecnología de bajas emisiones SoLoNOx™, desarrollada hace más de 40 años, Solar Turbines se ha enfocado en la concepción de soluciones innovadoras para reducir emisiones y continúa trabajando por un futuro neutro en carbono con productos para la recaptura de metano y para operar con altas concentraciones de hidrógeno en el combustible y los gases de transporte. Las soluciones móviles de implementación rápida en sitios remotos no solo permiten disminuir los costos y plazos de instalación sino también reducir las emisiones de metano al convertir gases residuales en energía utilizable.

Para clientes que requieren electricidad y energía térmica para su proceso, las altas eficiencias alcanzadas en aplicaciones de cogeneración tienen ventajas de ahorros de costos, aumento de confiabilidad y calidad de suministro eléctrico, al tiempo que logran mejoras en las emisiones.

“Nos enorgullecemos de participar en la Expo Oil & Gas, donde estamos presentando las soluciones disponibles en la materia, así como otras iniciativas innovadoras para la industria que habilitan el logro de la transición energética de nuestros clientes hacia un futuro con huella de carbono neutro”, explican desde Solar Turbine y Turbigas. ←



Comprometidos con la sustentabilidad en América Latina.

Fusionamos experiencia, innovación y tecnología, transformando ideas en resultados

www.texproil.com.ar





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.

Ahí donde las cosas pasan, cuidamos la salud



COMPROMETIDOS A BRINDAR UN SERVICIO SEGURO, CONFIABLE Y DE CALIDAD

metrogas.com.ar | f y in



Aspro incrementa su oferta de compresores para boca de pozo y gas lift en Vaca Muerta. Exporta a 45 países equipos de diseño propio fabricados en su planta de Tigre, Buenos Aires. Una compañía argentina que sigue creciendo.





ENCUENTRO DE LOS CEO'S

Cómo se complementan Vaca Muerta y el offshore

LEJOS DE COMPETIR, EL DESARROLLO DE LOS HIDROCARBUROS NO CONVENCIONALES DE LA CUENCA NEUQUINA Y LA EVENTUAL EXPLOTACIÓN DE LAS RIQUEZAS DEL MAR ARGENTINO PODRÍAN COMPLEMENTARSE SIN PROBLEMAS, SEGÚN LA VISIÓN DE SEAN ROONEY, PRESIDENTE DE SHELL ARGENTINA, Y DE JAVIER RIELO, DIRECTOR GENERAL DE TOTAL AUSTRAL

Gigantes internacionales de la talla de Shell y TotalEnergies expusieron públicamente cómo encajan sus activos y proyectos locales en sus respectivos portfolios a escala global. Lo hicieron a través del testimonio de Sean Rooney, presidente de Shell Argentina, y de Javier Rielo, director general de Total Austral y director general para el Cono Sur de TotalEnergies, quienes disertaron en el Encuentro de los CEO's, en la XIII Argentina Oil & Gas (AOG) Expo 2022.

Está más que claro, según Rooney, que hoy el mundo se encuentra atravesado por el paradigma de la transición energética y la necesidad de minimizar el consumo de los combustibles fósiles para luchar contra el cambio climático. "En ese sentido, desde Shell estamos comprometidos a llevar nuestras emisiones de carbono a cero para 2050. Por

eso hemos reajustado nuestro portfolio en todo el planeta, apostando por las iniciativas de Upstream con menor impacto ambiental", explicó.

«En Vaca Muerta estamos apostando por la electrificación. Queremos seguir abasteciendo a nuestros clientes con energía confiable y de bajo impacto ambiental»

La Argentina, aclaró el ejecutivo, se adapta perfectamente bien a esos cambios. "En Vaca Muerta estamos apos-

tando por la electrificación para hacer más sustentable nuestras operaciones. Queremos seguir abasteciendo a nuestros clientes con energía confiable y de bajo impacto ambiental", señaló.

A su parecer, el desarrollo de las riquezas no convencionales de Vaca Muerta y la explotación de hidrocarburos a nivel offshore son iniciativas absolutamente complementarias. "Así lo son más que nada por una cuestión de tiempos. No tengo dudas de que, para 2030, los ingresos de divisas y el empleo generado en Vaca Muerta complementarán los desarrollos costa afuera", pronosticó.

El referente de Shell recordó al respecto que dio sus primeros pasos como geólogo estudiando las costas argentinas en los años '90. "Por entonces no hubo grandes hallazgos. Pero en los últimos tiempos, gracias al desarrollo tec-

nológico, surgieron datos que han renovado las expectativas en el rubro. Soy optimista sobre la posibilidad de detectar un play valioso en la Cuenca Argentina Norte. Hay potencial como para encontrar otro Vaca Muerta y transformar a nuestra industria", enfatizó.

En el nuevo escenario, profundizó, hará falta ser más competitivos. "Los precios altos del crudo también presionan sobre los costos y la disponibilidad de los servicios a escala internacional. Hay que conseguir atraerlos al país, más allá de que la calidad de nuestros recursos humanos sea excelente. Debemos apalancarnos en los servicios y en

«La demanda de energía global seguirá creciendo, y más allá de la transición energética la producción de hidrocarburos continuará en alza. Por eso Vaca Muerta y el offshore no compiten, ambos desarrollos serán importantes»

nuestros talentos para competir con el mundo", aseveró.

Los precios, comentó, ya están cambiando la demanda energética global. "Las energías renovables achicaron la brecha de valores con los hidrocarburos. Por eso tenemos que apurar el desarrollo de todo el gas que hay por aprovechar en el país", aseguró.

Desarrollos mancomunados

Desde 1978 en el país, Total fue pionera en la exploración y el desarrollo offshore en la Argentina, con resultados positivos en Tierra del Fuego. Asimismo, la compañía perforó el primer pozo horizontal en Neuquén y desarrolló tanto tight como shale gas. "Siempre hemos implementado una es-

trategia de desarrollo hidrocarburífero en el país, sin desconocer -en el marco de la transición energética- que nos encaminamos a ser una empresa multienergía. A nivel mundial queremos generar 35 gigawatts (Gw) de procedencia renovable en 2025 y 100 Gw en 2030. La Argentina colaborará activamente con esa meta", prometió Rielo.

El offshore, según sus proyecciones, tiene un potencial geológico enorme en el medio local. "El oeste africano y Brasil son ejemplos cercanos de esa presunción. Por nuestra parte, venimos de un hallazgo importante en Namibia: un play de varios miles de millones de barriles", cuantificó.

No hay razón, añadió, por la que ese play no se pueda extender hacia la Argentina. "Hemos sido bastante exitosos en nuestras exploraciones en la Cuenca Austral. Tenemos una historia que prueba que pueden explotarse hidrocarburos a nivel offshore minimizando los riesgos ambientales, con acompañamiento y control provincial. Los debates se tienen que dar, pero no hay motivo para no apostar por este rubro, tal como sucede en muchas partes del mundo", sostuvo.

También hay mucho por hacer en Vaca Muerta, recalcó. "La demanda de energía global seguirá creciendo, y más allá de la transición energética la producción de hidrocarburos continuará en alza. Por eso Vaca Muerta y el offshore no compiten, ambos desarrollos serán importantes. La ventaja del offshore es que, amén del tiempo que se tarda en poner en valor los depósitos, su puesta en marcha trae un volumen de recursos de un día para el otro. En Vaca Muerta, en cambio, todo es más gradual", diferenció.

Pero antes que nada, advirtió, el objetivo prioritario debería ser satisfacer la demanda energética local. "Y eso implica que las reglas sean claras y que haya acceso a los dólares. Todos los actores son conscientes del esfuerzo que tenemos por delante. Lo más importante es que hay recursos y una industria lista para explotarlos. Debemos ser inteligentes para hacerlo", concluyó. ←



VICTORIO PODESTA

70 años de trayectoria entregándole energía a la industria

energía humana en acción™



ECCO
Emergencia y Prevención

LÍDERES EN ATENCIÓN DE EMERGENCIAS Y URGENCIAS EN EL RUBRO DEL OIL & GAS.

CONSULTÁ NUESTROS SERVICIOS CORPORATIVOS.
(011) 5272-8256 / 0800-444-3226
www.ecco.com.ar

CÓMO POTENCIAR LOS RECURSOS DE VACA MUERTA

Escenario actual y perspectivas de desarrollo para el gas natural en Argentina

OSCAR SARDI (TGS), DANIEL RIDELENER (TGN) Y MARÍA VICTORIA DAVID (YPF) PARTICIPARON DEL PANEL SOBRE TRANSPORTE, TRATAMIENTO Y ALMACENAMIENTO SUBTERRÁNEO DE GAS NATURAL. ADEMÁS, EL CONSULTOR CARLOS CASARES Y GABRIELA AGUILAR, DE LA COMPAÑÍA EXCELERATE ENERGY, ANALIZARON LOS DESAFÍOS DEL MERCADO DEL GNL.

El estado actual y las perspectivas de desarrollo del gas natural en el país fueron ejes centrales de la jornada del martes en la Argentina Oil & Gas (AOG). Las ponencias estuvieron divididas en distintas mesas técnicas que abordaron diferentes aspectos del mercado. Un tema transversal a los disertantes fue el desafío que implica la construcción del gasoducto Néstor Kirchner que unirá Tratlallén (Neuquén) con Saliqueló (Buenos Aires) para evacuar la producción de Vaca Muerta. El sistema de gasoductos nuevos permitiría habilitar un horizonte exportador, que podría ayudar a reducir las importaciones de Gas Natural Licuado (GNL).

En la primera mesa técnica de la mañana, donde el foco estuvo puesto en el transporte, tratamiento y almacenamiento del gas, estuvieron Oscar Sardi, CEO de TGS; Daniel Ridelener, CEO de TGN; y María Victoria David, jefa de Operaciones de Almacenamiento Subterráneo de Gas Natural de YPF. Los moderadores fueron José Luis Lanziani, coordinador Académico de la Es-

“El gasoducto entre Tratlallén y Saliqueló es un primer paso. No podemos quedarnos ahí. También podemos tener varios proyectos dedicados a exportar”

Carlos Casares

/Consultor

pecialidad Gas Natural del IGPUBA y Carlos Williams, socio de IAPG.

Mientras que, en la segunda mesa técnica sobre el mercado del gas natural y el GNL, participaron del panel el consultor independiente en temas energéticos Carlos Casares y Gabriela Aguilar, de la compañía Excelerate Energy. Las moderadoras fueron María Carmen Tettamanti (Camuzzi Gas) y Claudia Trichilo (TGS). La presentación estuvo a cargo de Ernesto López Anadón, presidente del IAPG.

Transporte, Tratamiento y Almacenamiento

En la Mesa Técnica I, Oscar Sardi (TGS), indicó que “en 2021 ampliamos la capacidad de la planta de acondicionamiento de Tratlallén de 5 a 7,7 MMm³/d. Este año, durante el invierno, se sumarán dos módulos adicionales que permitirá llegar a los 14,5 MMm³/d. El cuarto módulo (será criogénico) llegará en 2023 a los 21,1 MMm³/d y tendrá facilidades para convertirse en un módulo de procesamiento”.

Además, señaló: “Estamos convencidos de que la infraestructura de midstream de TGS viabilizó en gran parte el ingreso inmediato de la oferta del Plan Gas. Ar a los sistemas de transporte regulados”. Y agregó que “tenemos una imperiosa necesidad de construir un nuevo gasoducto troncal que capte la producción incremental de Vaca Muerta con el fin de suplir importaciones con gas nacional”.

Por su parte, Daniel Ridelener (TGN), puso el foco directamente en la importancia del sistema de transporte que el gobierno nacional anunció y que eva-

luará el gas de Vaca Muerta hacia los centros de consumo del país. El CEO de la transportista presentó un estudio interno de TGN: “El pico de la demanda en el invierno de 2021 fue de 180 MMm³/d con un abastecimiento (con producción local) que en agosto estuvo en 123 MMm³/d. Nosotros hicimos una estimación al año 2025 y la proyección del crecimiento de la demanda nos muestra que podríamos tener un gap de 100 MMm³/d”. Y añadió que “no es que vamos a necesitar

con YPF, que estuvo evaluando un proyecto en Río Negro”, agregó la ejecutiva.

Mercado del gas y GNL

En la Mesa Técnica II sobre el mercado del gas natural y el GNL, Gabriela Aguilar (Excelerate Energy), indicó que “la Argentina no debiera ser el único mercado que capture el volumen creciente de la producción de gas de Vaca Muerta”, y agregó que “se trata de la demanda



esta cantidad, si no que este análisis nos da un contexto de la potencialidad de la demanda y nos permite pensar que esta década va a ser muy significativa para el gas de la Argentina, y Vaca Muerta es central”. Además, explicó que “el escenario de 2025 será mixto (producción local, GNL, etc.), pero seguramente va a ser con un volumen de GNL menor”.

La última panelista de la Mesa Técnica I fue María Victoria David (YPF), que explicó cómo funciona un almacenamiento subterráneo de gas: “Se trata de una instalación que permite acumular gas desde los yacimientos (áreas productivas) y almacenarlo por un periodo de baja demanda y, luego, poder producirlos en un corto periodo de tiempo, especialmente en el pico de la demanda de invierno”.

“Diadema es un orgullo para YPF. Es el único almacenamiento subterráneo de gas operativo del país (abastece el 50% de la demanda de Comodoro Rivadavia). También tenemos dos operadoras que se sumaron a la búsqueda de desarrollos, que son CGC con el proyecto Sur Río Chico (Santa Cruz) y Tecpetrol, en sociedad

también de la región. Se abre una oportunidad fantástica de ser los proveedores de gas natural no sólo por los gasoductos existentes, sino también por la exportación de GNL”.

El consultor Carlos Casares señaló que “el gasoducto entre Tratlallén y Saliqueló es un primer paso. No podemos quedarnos ahí. También podemos tener varios proyectos dedicados a exportar. La ley lo permite. Tenemos garantizado el abastecimiento y podemos además tener proyectos dedicados a exportar”.

Gabriela Aguilar comentó que “los cargamentos de GNL son centrales a nivel mundial y hoy no se habla más de ‘primero lo nuestro’, sino, de tener una visión realista de exportación, que en el caso de la Argentina sería de crudo y de gas natural, y después ir definiendo las necesidades de importación, dependiendo cada momento”.

Como ejemplo de esto último, Casares mencionó a Australia, “que exporta gas a Japón y está construyendo plantas flotantes de licuefacción para solucionar su problema de abastecimiento de demanda volátil”. ←



Nos apasiona saber que nuestro trabajo es una **fuerza positiva** que **transforma** al país y a la región.

SABEMOS DE QUÉ SE TRATA.



ENERGÍA RESPONSABLE

#HoyMásQueSiempre

Mantenemos las operaciones en forma segura y abastecemos de petróleo, gas natural y combustibles para que el país siga en marcha.

PAN-ENERGY.COM

Pan American ENERGY

Energía responsable

NO CONVENCIONALES

Expansión de la infraestructura y mejora de la eficiencia son las claves para exportar desde Vaca Muerta

EL POTENCIAL PARA VENDER AL EXTERIOR LOS RECURSOS DE SHALE GAS Y SHALE OIL CHOCA CON LOS LÍMITES EN MATERIA DE INFRAESTRUCTURA. EJECUTIVOS DE TECPETROL, PAE, TOTALENERGIES E YPF ABORDARON LAS VENTAJAS Y LOS DESAFÍOS A RESOLVER PARA LOGRARLO.

Los enormes recursos de gas de Vaca Muerta y la posibilidad de exportarlos al mundo fueron los grandes temas que ejecutivos de la industria petrolera conversaron este martes en una mesa plenaria sobre Producción y Explotación de No Convencionales en el marco de la Argentina Oil&Gas Expo 2022. Horacio Marín de Tecpetrol, Rodolfo Freyre de Pan American Energy (PAE), Joaquín Lo Cane de TotalEnergies y Pablo Iuliano de YPF pusieron en contexto lo logrado hasta ahora con el desarrollo de la formación neuquina de shale gas y shale oil y aportaron sus miradas sobre las ventajas y los desafíos para exportar Vaca Muerta.

El potencial exportador de la formación neuquina descansa en la enormidad de sus recursos, aunque las estimaciones de reservas varían en la industria. Marín, director general de Tecpetrol E&P, aportó los números de un estudio de la compañía. El relevamiento arrojó que Vaca Muerta tiene reservas de gas de 150 TCF. El estudio no incluye áreas sin explorar en el Oeste de Neuquén y que podrían elevar la cuenta final a 250 TCF. "En un escenario soñado, nos da que 150 TCF son 450 MMm3/D de producción, lo cual es muy impresionante", puntualizó. Si el consumo interno es de 60 TCF en las próximas décadas, como se supone, Marín señala que quedaría un saldo exportable de algo más de 75 TCF.

Sin embargo, la falta de infraestructura para evacuar una mayor producción desde Vaca Muerta es el principal obstáculo que detectan los ejecutivos para vender al exterior esos recursos. Freyre, vicepresidente de Gas, Energía y Desarrollo de Negocios de PAE, señaló que los niveles actuales de producción no cambiarán si no se avanza en materia de infraestructura en los próximos años. "La infraestructura la tenemos que desarrollar para primero llegar a la cabecera de los gasoductos.

innovación. Lo Cane, director técnico de operaciones de TotalEnergies, explicó cómo la utilización de fibra óptica en el monitoreo de la estimulación puede ayudar a mejorar la eficiencia. Contó la experiencia, en 2018, con una prueba de utilización de fibras ópticas en distintos pozos y con distinta cantidad de clusters. "Gracias a esta experiencia y posterior análisis pudimos empezar a optimizar los diseños de fractura, aumentando la cantidad de clusters y disminuyendo la cantidad de orificios, sa-

perforación y de terminación de pozos logrados en Vaca Muerta con los de Permian, en los Estados Unidos, que bajaron considerablemente desde 2016 aunque siguen siendo altos en la comparación. No obstante, destacó la productividad de la formación como una ventaja. "La producción de nuestros pozos compite muy bien con Permian y es incluso un 30% mejor que el promedio de sus pozos. Eso nos permite, pese a tener costos más altos, estar bastante más cerca en el costo de desarrollo. Estamos con costos de de-



Por ejemplo, en nuestro yacimiento en Aguada Pichana Oeste tenemos mucho trabajo que hacer para tener caños, baterías, plantas de tratamiento para poder llegar el gas a la cabecera", dijo.

El desarrollo de la formación neuquina también viene de la mano de la

biendo que eso no tenía impacto en la eficacia de la fractura", dijo.

La mejora de la eficiencia es lo que explica el buen presente y prometedor futuro de Vaca Muerta según Iuliano, vicepresidente de Upstream No Convencional de YPF. Comparó los costos de

desarrollo de alrededor de u\$s 8,50 y eso no está tan lejos. Nuestro foco es que nuestro costo de desarrollo sea comparable al de Permian", marcó.

Los panelistas, además, conversaron sobre la posibilidad de exportar GNL. Freyre puntualizó que se observa un gap

futuro entre la oferta y demanda de GNL que invita a pensar en exportar. "Hace un año atrás, uno decía que la puerta de la exportación del GNL se nos está cerrando. Con lo sucedido en los últimos meses uno puede decir que la puerta está totalmente abierta. Cuando vemos proyecciones de oferta y demanda de GNL vemos que, después de 2027, comienza un gap bastante importante y que en 2040 llega a 210 millones de toneladas de GNL por año", explicó.

Al igual que Marín, el experto de PAE ponderó que las reservas son bastas como para animarse a soñar con exportar. "Si soñamos con exportar GNL, con tres trenes de licuefacción de 5 millones de toneladas cada uno, que son cerca de 60 MMm3 de gas por día, tenemos 27 TCF. Aun soñando en grande, consumiríamos solamente el 25% de los recursos que tenemos", ejemplificó. No obstante, señaló que es necesario el trabajo conjunto entre varias empresas para lograrlo. "No solo requiere los trenes de licuefacción, requiere los muelles, instalaciones de generación eléctrica, plantas de tratamiento, almacenaje", agregó.

Iuliano analizó que es necesario mejorar la eficiencia de costos para exportar gas. "Si tenemos un gas que nos cuesta ponerlo en boca de pozo US\$ 2, más medio dólar de transporte, vamos a llegar a una unidad de licuefacción con dos dólares y medio. Ahí no vamos a ser competitivos", dijo. Para lograr esa eficiencia planteó la necesidad de pensar en modelos operativos y de relacionamiento entre las compañías.

Por el lado del petróleo, el ejecutivo de YPF planteó que la ventana de exportación es más accesible que la del gas en el corto plazo y con un gran impacto en generación de divisas para el país. "Solamente con la exportación de petróleo, produciendo 1.100.000 barriles para 2026, se generarían u\$s 12.000 millones", dijo. En esa dirección, sería necesario también ampliar la capacidad de transporte por oleoducto de crudo desde Vaca Muerta tanto hacia Chile como hacia la costa argentina, además de la construcción de terminales marítimas. ←



EXPLORAR ES NUESTRO PUNTO DE PARTIDA.

Ahora te invitamos a hacerlo juntos

www.tecpetrol.com



GRUPO ALBANESI

ENERGIA A SU ALCANCE

www.albanesi.com.ar



La energía es nuestro motor

Para más información encontramos en www.energix.com.ar

IGUALDAD, DIVERSIDAD E INCLUSIÓN

Qué papel tiene la mujer hoy en la industria del petróleo y el gas, radiografía del sector

UN ESTUDIO REALIZADO POR LA COMISIÓN DE DIVERSIDAD E IGUALDAD DEL IAPG DEMOSTRÓ EL CAMINO QUE QUEDA POR RECORRER PARA LOGRAR MAYOR PRESENCIA FEMENINA EN LA INDUSTRIA. EXPERTOS ANALIZARON ALGUNOS EJES DE QUE LO QUE SE DEBERÍA HACER.

El rol de la mujer en la industria también tuvo su espacio en la Argentina Oil & Gas Expo 2022, donde referentes de género debatieron acerca de los resultados que obtuvieron las empresas en diferentes tópicos referidos a la igualdad y sobre los objetivos que se deben cumplir en los años venideros.

La base fueron los resultados de la encuesta de género que realizó la Comisión de Diversidad e Igualdad del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG) que hace más de un año que se encuentra trabajando en fomentar la igualdad laboral y erradicar situaciones de discriminación. El estudio se realizó junto con la consultora Grow y del mismo participaron 190 empresas del sector, aunque solo 42 finalizaron el cuestionario. "Es una muestra representativa ya que da cuenta del 46% del empleo directo de la cadena de valor del Oil&Gas", señaló la directora de Grow Género y Trabajo, Carolina Villanueva.

En cuanto a la distribución de la dotación total por género en la industria, según las compañías que participaron de la encuesta, el 18,1% son mujeres, un porcentaje similar al número a nivel país que es del 19% y que se mantiene sin cambios desde hace una década. En cambio, si se compara con otras regio-



nes del mundo, el porcentaje es bajo: en Europa, la presencia femenina representa el 33%, y en América Latina el 23%.

En esa misma línea, Villanueva expuso la presencia femenina en las principales categorías jerárquicas donde sólo un 12,5% de mujeres ocupa cargos en las direcciones y un 17,7% en gerencias, por lo que advirtió que "hay una baja participación de la población femenina en la base y mandos medios que dificulta lograr un mejor balance en los altos cargos, y con esto pier-

den casi el 30% de participación en direcciones".

La encuesta reveló la falta de participación de mujeres en roles técnicos y operativos debido a que se encuentran sub representadas en esas áreas y más concentradas en sectores transversales y de apoyo. Esta situación se visibilizó en los resultados ya que se enseñó que sólo 1 de 23 puestos en el sector operativo es ocupado por una mujer y que de las 19 áreas funcionales -como son la exploración, el desarrollo, exploración, comunicación, entre otras- 13

se hallan masculinizadas, 5 balanceadas, es decir, que presentan un mínimo de 40% de participación de cualquiera de los géneros y sólo una se encuentra feminizada.

También se estudió la cadena de valor del sector y sólo un 7% de mujeres trabaja en lo que es la perforación, terminación y servicios de los pozos, mientras que un 32% se encarga de las actividades de apoyo.

En cuanto al nivel de instrucción, las mujeres del sector cuentan con mayor nivel educativo, siendo mayor la cantidad de mujeres que concluyó el terciario. En cuanto a maestrías, las mujeres que tiene el diploma son 4,1% frente a un 3,5% que corresponde a los varones.

El relevamiento también indagó en las licencias por maternidad/paternidad, reincorporaciones paulatinas, home office, horarios flexibles y concluyó que los beneficios en conciliación y cuidados están más orientados hacia las mujeres. En base a esto, Villanueva aseveró que "si esto cambiara y todos tendrían los beneficios que poseen las mujeres se lograría una mayor igualdad".

Respecto a la evaluación del desempeño, el 75% de las empresas cuenta con una metodología estandarizada que permite medirlo. En relación a las compensaciones, el 54% tiene un compromiso escrito que garantiza la igualdad salarial, el 64% realiza mediaciones salariales por género y nivel jerárquico y el 59% dispone de procedimientos internos para la corrección de las desigualdades salariales de género.

El cuestionario contó, además, con preguntas acerca de políticas de abordaje de la violencia y el acoso, a ello un 63% respondió que cuenta con una política escrita para eliminar estas problemáticas y un 40,9% posee un protocolo para estos casos. Además, informaron sobre las capacitaciones acerca de la diversidad e inclusión dando a conocer que un 34% las facilitó para sus colaboradores, en tanto un 9% las ofreció a sus líderes.

Tres barreras contra la equidad

La coordinadora del Programa País de ONU Mujeres en Argentina, Verónica Baracat, consideró que existen "tres barreras para las mujeres: la segmentación del mercado de trabajo, las tareas de cuidado y los sesgos y estereotipos de género, sumado a que el sector de O&G es un área muy masculinizada".

Asimismo, explicó que se debe trabajar en "romper las tres barreras porque las mujeres no deben quedarse afuera de la economía y de las carreras del futuro", argumentando que las empresas pueden elaborar un plan de acción, acortar las brechas y trabajar en la comunicación para demostrar que las mujeres también pueden encargarse de las tareas del sector. Por otro lado, el socio de Mercer y director regional del negocio de Consultoría para Latinoamérica, Javier Tabakman, expresó que las compañías decidieron "no hacer diferencias a la hora de gestionar compensaciones", y que han identificado que "la experiencia del colaborador es un aspecto clave y que la propuesta de valores debe estar segmentada".

Además, argumentó que "la industria tiene baja rotación y no toma nuevos empleados, por lo que son necesarias las inversiones para generar empleo y poder contratar a más mujeres". Asimismo, el experto remarcó la necesidad de mejorar la experiencia de los colaboradores de las compañías a fin de mejorar su desempeño y la rentabilidad de las empresas.

Por su parte, el director Asociado de Sustentabilidad SMS de Latinoamérica, Lucas Utreta, consideró que "es necesario incorporar la mirada de género en toda la organización" y planteó que "es un error pensar que no hay que trabajar en diversidad".

Por último, destacó que es fundamental que las empresas cuenten con políticas referidas a género e igualdad adaptadas al contexto y con la idea que no es algo positivo que no haya mujeres en la industria. ←



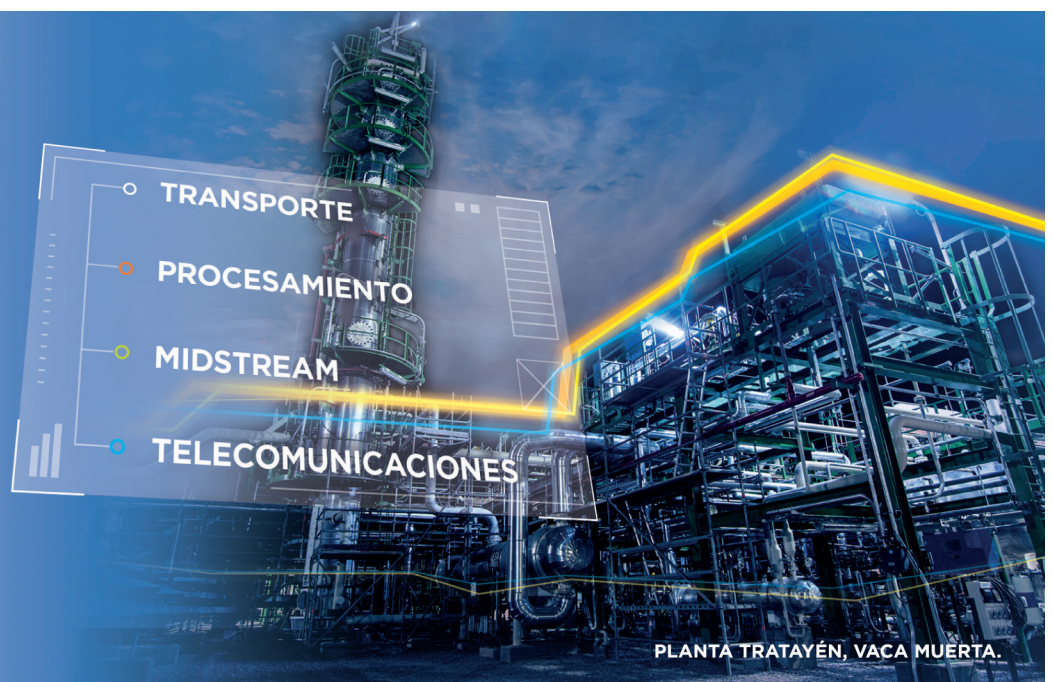
Creando juntos soluciones para un futuro con energía.

AESA



El gas, un puente hacia el futuro

Brindamos servicios integrados entre la producción y el consumo de gas natural, operando con calidad, confiabilidad y seguridad, preservando el ambiente.



ENTREVISTA A JAVIER MARTÍNEZ ÁLVAREZ

«Las urgencia que derivan de la coyuntura son sinérgicas con las oportunidades del mediano plazo»

EL PRESIDENTE DE TENARIS ANALIZÓ EL IMPACTO DE LA GUERRA RUSIA-UCRANIA Y LOS DESAFÍOS QUE SURGEN PARA ARGENTINA EN MATERIA ENERGÉTICA. ADEMÁS, EXPLICÓ LA IMPORTANCIA DE LA CONSTRUCCIÓN DEL GASODUCTO NÉSTOR KIRCHNER.



Javier Martínez Álvarez
/Presidente de Tenaris



El presidente de Tenaris para Cono Sur, Javier Martínez Álvarez, reflexionó sobre las consecuencias que tiene el conflicto bélico en Ucrania en materia energética. Además, se refirió a la situación que se le presenta a la Argentina para contribuir a suplir el déficit de energía que se registra a nivel global. También consideró las dificultades y desafíos que tiene la empresa siderúrgica proveedora de los tubos debido a la coyuntura actual. Pese a eso, el directivo se mostró optimista en cuanto a la cons-

trucción del gasoducto Tratayén-Salliqueló, aunque como un gran desafío tenerlo operativo para el invierno de 2023.

¿Cuál es el impacto industrial que generó la invasión rusa sobre Ucrania?

El conflicto bélico es una situación dramática que estamos viviendo muy de cerca, nosotros tenemos plantas en Europa, una en Italia y dos Rumania y una de esas se encuentra a 150 kilómetros de la frontera con Ucrania. Nos encontramos realizando apoyo humani-

tario a través de la Cruz Roja italiana, pero la situación es grave, y más para quienes se encuentran allí. Respecto al impacto industrial, el costo de la energía y del gas en Europa se multiplicó por cinco y en algunos casos por 10. En Italia, por ejemplo, el precio de la energía llegó a rozar los 350 dólares por megawatt por hora (MWh).

¿Había visto algo así antes?

No. Pienso que por el impacto que tienen Rusia y Ucrania hay cosas que, con el pasar de los días, se van a ir enten-

diendo. Por ejemplo, Rusia tiene una participación en el comercio del arrabio, un concentrado metálico, debido a que maneja el 50% del trade mundial. Para tener una dimensión de esto, Estados Unidos importa todos los años entre unos seis millones de toneladas y cuatro cinco de ellas provienen de Rusia o Ucrania. También en las ferroaleaciones la participación de Rusia y Ucrania en algunas de ellas es del 30 o 40% del trading mundial.

Los países se van a volver más cautelosos y van a buscar cadenas de abastecimiento más cercanas y seguras. Antes veíamos esta tendencia como algo inevitable debido al conflicto comercial entre China y Estados Unidos, y lo analizábamos como una oportunidad para América Latina. Creo que el conflicto bélico va a exacerbar esta tendencia, en particular en el sector energético.

¿Qué otras cuestiones emergen en este escenario?

El reposicionamiento de las fuentes de abastecimiento. Argentina, México o Brasil pueden colaborar en suplir este déficit que va a haber en materia de energía, cuando algunos países vayan a buscar reposicionar ese abastecimiento. Imagino la posibilidad de lograr acuerdos con países europeos que tienen una dependencia de gas importante. América Latina es un continente sin conflictos bélicos y hoy eso se convierte en un activo, y si además de esto se logra transmitir una estabilidad de reglas de juego y macroeconómica, se puede convertir en una propuesta muy fuerte para el mundo que busca una cadena de abastecimiento energética más segura.

Las productividades que se registran en Vaca Muerta sugieren que estamos frente a un play probado con enormes reservas de hidrocarburos, ¿coincide con esa visión?

Siempre pienso que hubiera sido bueno que Argentina, tuviera una continuidad

de políticas de país que atravesara administraciones, con miradas a mediano y largo plazo, con un Plan Gas de mayor duración, quizás de diez años, y que con esto se dé la llegada de inversiones en infraestructura que se deben hacer. Aun así, creo que la Argentina hizo dos desarrollos extraordinarios: Loma Campana, YPF-Chevron, y Fortín de Piedra, Tecpetrol. Ambos probaron que el recurso petrolero y gasífero se puede explotar, que es competitivo, abundante, y eso representa un activo absoluto para el país, que ya está probado.

¿Hasta dónde se pueden generar canales de conexión con otros países para aprovechar la oportunidad?

La captura de esa oportunidad va a ser directamente proporcional a la cantidad de actores que jueguen. No creo que exista un único actor que pueda hacer todo. Debemos ordenar la economía para tratar de aprovechar la oportunidad ya que vamos a tener un entorno que nos va a mirar de manera mucho más favorable. A la Argentina le cuesta tomar decisiones de fondo, pero creo que las urgencia que derivan del corto plazo van de la mano con las oportunidades del mediano y largo plazo y eso hace que las cosas ocurran. En algún momento alguien se animó a hacer Fortín de Piedra, ahora la urgencia es hacer el gasoducto.

Respecto al gasoducto, Tenaris muy probablemente tenga un papel clave en el abastecimiento de los tubos, ¿hay algo que lo preocupe?

Hoy el desafío es asegurar el abastecimiento de insumos en un contexto tan incierto, antes no era un tema pero ahora sí. Hace unos meses se podía tener problema en cuanto a los precios, hoy tengo una preocupación mayor que es la disponibilidad, algo que ya está sucediendo. En lugar de preocuparnos, tenemos que ocuparnos del desafío de construir el gasoducto en tiempo record. ←

**Construimos Infraestructura
Construimos Crecimiento**
Somos SACDE.
Una empresa argentina líder de ingeniería, construcción y servicios, comprometida con el desarrollo de nuestro país.

ENERGÍA
GAS Y PETRÓLEO
INFRAESTRUCTURA Y SANEAMIENTO
ARQUITECTURA

f @ y in
sacde.com.ar



Octopoda™ Annulus Intervention Services

The first technology that can directly access the annuli without the expense or environmental footprint of a heavy workover rig.



expro.com



«Somos una nueva compañía y nuestro plan de inversión duplica el de 2021 en nuestros activos de upstream»

EL COO DE CGC, PABLO CHEBLI ANALIZA LAS OPORTUNIDADES Y RESTOS DE LA NUEVA EMPRESA CONFORMADA LUEGO DE LA COMPRA DE LOS POZOS DE SINOPEC. DEFINICIONES EN UN AÑO EN QUE LA COMPAÑÍA ESTÁ EN PLENO CRECIMIENTO.

Tras haber logrado el equilibrado nuestro portafolio productivo entre petróleo y gas con la compra de los pozos de Sinopec, el COO de CGC, Pablo Chebli dialogó con el Diario de la AOG y contó los planes y los desafíos para este año.

¿Cuál es el escenario actual de CGC en la Argentina y cuáles son los principales desafíos?

Estamos en un momento de gran crecimiento después de la adquisición de Sinopec, consolidando los equipos e incorporando personas a una nueva estructura.

Por otro lado, la coyuntura presenta precios internacionales que pueden ser una oportunidad para acelerar nuestros proyectos y que permiten potencialmente crecer a nivel país, posicionando a la Argentina como un exportador neto de energía.

Por último, la estacionalidad de la demanda de gas argentino, combinada con la posibilidad de exportar gas en

contextos de precios internacionales elevados, presenta la oportunidad de potenciar enormemente nuestro proyecto de almacenamiento subterráneo de gas, que ya pasó su etapa de piloto.

¿Qué planes tienen para los pozos de Sinopec?

En cuanto a los planes, nuestro primer desafío es ponerlos en valor y revertir la situación de abandono de los campos y las instalaciones. El plan que ya iniciamos tiene cinco pasos: la reactivación de Pozos Productores parados en los últimos años, la optimización y expansión de la recuperación secundaria, el relanzamiento de plan de perforación de desarrollo: planeamos levantar dos equipos de perforación durante 2022, la ejecución de proyectos exploratorios para petróleo y para gas, en todas las formaciones, con predominancia en la formación D-129 y la implementación de nuevas tecnologías para optimizar el factor de recobro y el hallazgo de nuevos recursos. Por ejemplo recupe-

ración terciaria, polímeros, entre otras.

También continúa para 2022 nuestro plan de crecimiento en la Cuenca Austral, con el desarrollo en áreas de tight sands y exploración de áreas alejadas en el sudoeste de la provincia con pozos profundos. En 2021 también iniciamos la exploración de la roca madre de la Cuenca Austral, realizando la primera fractura en la formación Palermo Aike. En la cuenca cuyana, en Mendoza, también tenemos un enorme potencial petrolero, donde en los primeros meses ya logramos revertir su declinación y comenzar a crecer en producción.

En materia de infraestructura, ¿cuáles son las necesidades más inmediatas a nivel nacional?

Para las zonas donde estamos trabajando las necesidades pasan por temas de transporte y logística. La necesidad de puertos mejor preparados en la Patagonia que nos permitan llegar por mar

con insumos permitiría reducir costos que seguramente generarían más proyectos, inversiones y trabajo.

El desarrollo de materiales y empresas locales patagónicas también es un tema importante y en el que estamos tratando de apoyar a través de un plan de desarrollo de proveedores.

¿Qué evaluación realizan del proyecto de ampliación del sistema de transporte troncal de gas?

La ampliación de la infraestructura de transporte es un elemento esencial para aprovechar la abundancia de recursos desarrollables en la Cuenca Neuquina, sobre todo después de recorrer en los últimos años la curva de aprendizaje que a determinados precios viabiliza desarrollos económicos.

Más allá de esta afirmación, creo que se deberían evaluar bien tres aspectos que hacen al mejor aprovechamiento de la nueva capacidad y el costo fiscal requerido para su ejecución. En mi opinión, habría que estudiar bien cuál sería la traza que más se adecua a la demanda existente y potencial. Además, una buena interpretación de la traza, que haya alcanzado demanda concreta, permitiría incrementar el interés de privados en la contratación del transporte y aliviaría así el peso de esta obra sobre los recursos fiscales.

Simultáneamente habría que aprovechar el camino recorrido con el Plan Gas Ar e imaginar complementos de producción desde cuencas que cuentan con capacidad de transporte sub-utilizadas, y esto, a los efectos del abastecimiento y el reemplazo de importaciones es tan importante como ampliar el transporte.

¿Qué inversiones proyectan para este año?

Nos hemos convertido sin dudas en una nueva compañía y las inversiones proyectadas para 2022 lo demuestran,

con un plan de inversiones que duplica el de 2021 en nuestros activos de upstream. Será un gran desafío para una empresa que aun esta integrando dos empresas distintas.

Al equipo de perforación y al de workover que tenemos en la Cuenca Austral, y que seguirán trabajando todo el año, le sumaremos en este año dos equipos de perforación en Cuenca del Golfo y tres equipos de terminación y workover. Vamos a perforar casi 50 pozos, de los cuales nueve son exploratorios.

Además, estamos invirtiendo fuerte en las instalaciones de superficie con el objetivo cercano de mejorar la calidad y cantidad de agua de inyección para poder triplicar el número de inyectorios y el agua inyectada en la Cuenca del Golfo durante los próximos 24 a 36 meses.

También estamos creciendo en OPEX, con la incorporación a nuestros activos de 2 nuevos pulling y un flush-by que permitirán recuperar pozos desactivados y mejorar el potencial extractivo de aquellos que hoy creemos subexplotados.

¿Qué acciones está tomando la compañía para avanzar sobre la agenda de transición energética y sostenibilidad?

Ya hemos realizado mediciones de nuestra huella de carbono además de observaciones satelitales con sensores infrarrojos para la detección de metano con muy buenos resultados. A la vez que estamos avanzando en otros métodos de mediciones de emisiones para tener más detalle sobre nuestras operaciones y actuar en la reducción de la huella de carbono.

Respecto de la transición energética, estamos desarrollando un proyecto de generación eólica para poder abastecer nuestras operaciones petroleras del Golfo San Jorge. Asimismo, estamos siguiendo de cerca la evolución del mercado del hidrógeno verde. ←

Encontrá productos innovadores y soluciones digitales.



Tenaris

Tenaris.com

Somos una empresa constructora con la **capacidad, autonomía, conocimiento y experiencia** necesarias para emprender proyectos de ingeniería de alta complejidad.

Leandro N. Alem 896 Piso 5 (1001 AAQ) - CABA
Buenos Aires - Argentina - 011 4321-4800
www.btu-sa.com - info@btu-sa.com

ALEJANDRO FERNÁNDEZ, CEO DE METROGAS

«Encaramos un profundo y sostenido proceso de modernización de la compañía»

A POCO DE CUMPLIR DOS AÑOS EN LA GESTIÓN, EL PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL DE LA DISTRIBUIDORA DE GAS POR REDES MÁS GRANDE DE LA ARGENTINA REVELA CUÁLES SON LOS PILARES SOBRE LOS QUE SE ASIENTA LA TRANSFORMACIÓN QUE ESTÁ LLEVANDO ADELANTE.

Hace menos de dos años que Alejandro Fernández llegó a MetroGas con la idea de transformar a la empresa distribuidora de gas por redes más grande de la Argentina en la mejor versión de sí misma. A juzgar por los resultados obtenidos en este tiempo de gestión por el equipo de dirección que lidera podría decirse que el objetivo va en camino de cumplirse.

Fernández tiene 55 años, es ingeniero en petróleo por el ITBA, ypefiano de carrera desde 1995 donde ocupó varias posiciones directivas y su última responsabilidad fue conducir durante cuatro años los destinos de Compañía Mega, al igual que MetroGas, otra empresa del grupo YPF. Se lo nota autoexigente, característica que transmite a su equipo de trabajo. "Tenemos un desafío importante, conseguir sanear



Alejandro Fernández
CEO de MetroGas

las cuentas de la compañía mientras brindamos un servicio de calidad, seguro y confiable a más de 2,3 millones de clientes, en muchos casos con variables que no dependen solo de nosotros, por eso encargamos un profundo y sos-

tenido proceso de modernización para estar a la altura de las exigencias", dice el CEO de la empresa.

Se refiere a la política de tarifas cuando habla de variables. Es que se acaba de aprobar un aumento del 20% a partir de este mes. "Claro que el tema de tarifas es un punto central para una empresa cuya caja se nutre casi absolutamente de los ingresos por el cobro del servicio, pero nos propusimos empezar a trabajar con firmeza en todo aquello que sí podemos cambiar y mejorar desde adentro. El ejercicio del año pasado lo cerramos con un ahorro en los gastos controlables que alcanzó el 23% respecto del ejercicio anterior. Fue un gran esfuerzo del equipo de trabajo", detalló.

¿Están trabajando con las autoridades regulatorias en

normalizar la situación y salir de una tarifa de transición para ir a una RTI, como debe ser?

Sí, las reuniones para eso ya comenzaron. Los tiempos de la RTI se están acortando y por ser el último periodo tarifario de la licencia original (finaliza en 2027), la amortización de los planes de inversión que requiere cualquier periodo de RTI deberá contemplar el tiempo suficiente de repago del plan de inversiones obligatorias.

Si bien MetroGas prestó su colaboración en la transición tarifaria, la recomposición no fue lo esperado ni lo solicitado por la empresa en sendas audiencias públicas. Sin embargo, la empresa dice que no detuvo las inversiones: desde una city gate (puerta de entrada del gas a la red de alta presión)

en San Vicente hasta un ambicioso plan de sustitución de la red de hierro fundido.

"El proyecto de reemplazo de la red de baja presión construida en hierro fundido es el 13% de nuestra red, pero queremos hacer el esfuerzo para convertir ese tramo, que mayormente se encuentra en la Ciudad de Buenos Aires, para reemplazarla por cañerías con mayor capacidad de distribución, cuya operación es más flexible, de mejor calidad y confiabilidad", sostuvo Fernández. El proyecto implica al año mano de obra para cerca de mil trabajadores.

Transformación

Remarca Fernández que desde hace un año MetroGas comenzó un proceso de transformación, que se apalanca sobre pilares fundamentales para una empresa de servicio público: la calidad, la mejora continua, la eficiencia y la seguridad.

"Trabajamos en un modelo para mejorar la competitividad y sustentabilidad de los resultados a largo plazo. Se focaliza en cuatro grandes ejes: liderazgo, que implica el compromiso de la organización; sistemas de gestión, qué hacemos y cómo lo hacemos; resultados, eficiencia, eficacia y efectividad, y mejora continua, sustentabilidad y evolución", dijo Fernández.

El otro cambio rotundo que parece enorgullecer al CEO de MetroGas es el proceso de transformación digi-

TRANSFORMAMOS REALIDADES

Con tecnologías *mobile*, drones, realidad aumentada y asistencia remota construimos, en tiempos de COVID-19, el **Gasoducto Tratayén-Mega**, para que el gas de Vaca Muerta llegue al polo petroquímico de Bahía Blanca.

TECHINT
Ingeniería y Construcción

SAN
SERVICIOS AMBIENTALES DEL NEUQUÉN

Contribuyendo a la sustentabilidad del desarrollo hidrocarburífero de Neuquén.

tal que avanza con paso firme. "Lanzamos un plan plurianual que contempla aspectos tecnológicos, metodológicos y de gestión que ya comenzó a dar resultados concretos. El proceso de digitalización de la operación nació en TI (Sistemas), reemplazando sistemas comerciales y sistemas de centros de contacto", dijo.

Para dar un ejemplo: se actualizaron los sistemas que gestionan en línea el estado de la red de gas, lo que permitió a los equipos realizar trabajos con mayor automatización, con indicadores KPI en línea y posibilitó a los técnicos trabajar de manera remota. Se implantaron soluciones a nivel de red en temas de ciberseguridad y monitoreos de la red de gas y las redes WLAN y LAN. La digitalización del proceso de atención de emergencias -uno de los procesos críticos en donde el tiempo y la calidad de la tarea hacen la diferencia- fue un caso de éxito que MetroGas llevó adelante con la empresa Salesforce, mediante la herramienta Field Service.

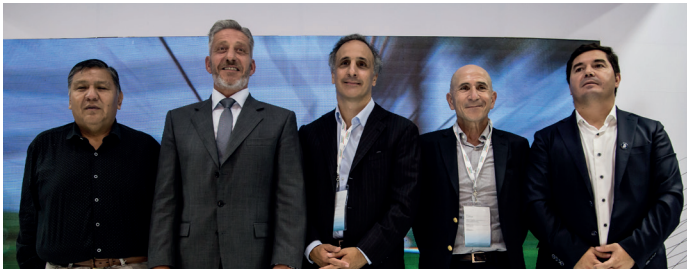
El punto de contacto en las empresas de servicio siempre resulta un ter-

mómetro: es el "mano a mano" con el cliente, con la persona que exige calidad y eficiencia a diario. MetroGAS recibe unas 80.000 consultas diarias en las diferentes vías de atención al público que posee, desde la oficina virtual en la web, hasta Facebook, pasando por el whatsapp y los tradicionales métodos telefónico y presencial en oficinas comerciales.

Dada la crisis internacional provocada por la invasión a Ucrania, este año se avizora como un año difícil, en el que podría faltar el gas. ¿Se puede garantizar el servicio domiciliario?

El servicio de distribución está garantizado, claro. La falta de gas podría ser un problema no solo para la Argentina sino para muchos países. Lo cierto es que vamos a trabajar con las autoridades regulatorias y las de nuestro sector para tratar de asegurar gas en los domicilios de nuestros clientes. ←

Arcioni presentó el Foro Energía de Futuro que se desarrollará en junio en Chubut



Acompañado por referentes empresariales de la industria de Oil & Gas, líderes sindicales y funcionarios provinciales, el gobernador chubutense Mariano Arcioni presentó en Buenos Aires el Foro Energía de Futuro que se desarrollará en junio en la ciudad de Comodoro Rivadavia. El objetivo del encuentro, sostuvo, será coordinar estrategias junto con los principales actores públicos y privados del sector a fin de aumentar la producción energética provincial y nacional, tanto para abastecer al mercado interno como para ampliar los volúmenes a exportar.

Primeramente, vale destacar, el mandatario se había reunido con representantes de la Cámara de Servicios Petroleros de la Cuenca del Golfo San Jorge para abordar la problemática específica que están atravesando las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) del segmento. Acto seguido, acudió a la XIII Argentina Oil & Gas (AOG) Expo 2022, que se viene celebrando en el predio ferial de La Rural, donde presentó oficialmente el Foro Energía de Futuro y conversó con la prensa. "Chubut ha sido históricamente una provincia pionera en la explotación de hidrocarburos y hoy también ejercemos ese rol en la producción de hidrógeno. Asimismo, tenemos 22 parques eólicos en nuestro territorio, y proyectamos triplicar esa cantidad para los próximos años", reflexionó.

Actualmente, resaltó Arcioni, su provincia es la cuarta exportadora de la Argentina. "Ahora nos proponemos dar el puntapié inicial para planificar el desarrollo energético del país con la colaboración de todos los actores públicos y privados", señaló.

En el Foro Energía de Futuro, anunció, aportarán sus propuestas los principales empresarios nacionales y los máximos dirigentes sindicales del sector, como así también autoridades de Chubut, de otras provincias y del Gobierno nacional. "Adicionalmente, contaremos con la participación de referentes universitarios y especialistas del campo energético", completó.

Bajo el lema 'Potenciando la Patagonia y el Chubut del mañana', el Foro Energía de Futuro organizado por el Gobierno chubutense será uno de los eventos más relevantes en materia energética a nivel regional. Destinado a CEOs, CFOs, directivos y gerentes de empresas relacionadas con el sector energético, funcionarios públicos vinculados con el sector, e integrantes de la comunidad académica y científica, el encuentro se realizará en el mes de junio durante dos jornadas de programación en la ciudad de Comodoro Rivadavia. ←

OIL & GAS

EXPLORA LOS RECURSOS DE BUCKMAN Y EXTRAE MÁS VALOR DE TODA TU OPERACIÓN. MANTÉN EL CRUDO -Y SU RENTABILIDAD- FLUYENDO

Buckman provee tecnología para control microbiológico, reducción de fricción, prevención de corrosión e incrustación de tus pozos productores, así como secuestrantes de H₂S, inhibidores de parafinas y dispersantes de asfaltenos, entre muchas otras especialidades. Sabemos cómo ayudarte a mejorar el tratamiento de tus plantas de agua e inyección.

Contactanos en [Buckman.com/contact-us](https://www.buckman.com/contact-us) y un especialista te asesorará a la brevedad.

Buckman™
Chemistry, connected.

© 2022 Buckman Laboratories International, Inc. All rights reserved.

www.pcr.energy

SOMOS EL CEMENTO

con el que construimos nuestra historia, nuestro legado y nuestro futuro.

100 ANIVERSARIO

PCR

Somos PCR, la energía para construir el futuro.

EN EL CONVENCIONAL QUEDA MUCHO POR HACER

OILSTONE

www.oilstone.com.ar | [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/oilstone)

45 ANOS

TERMIPOL.com
Aislaciones • Andamios • Fire Proofing

Termipol Argentina
Alberti 865, Zarate, Pcia de Buenos Aires 03487-423928 y líneas rotativas, recepcion@termipol.com
Base Operativa Añelo Calle 1 N° 22, Manzana 52, Añelo - Neuquén

ENTREVISTA A GERMÁN MACCHI, ARGENTINA COUNTRY MANAGER DE PLUSPETROL

«Son momentos críticos para la toma de decisiones con mirada al largo plazo»

EL EJECUTIVO DESTACÓ EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN QUE HA VENIDO REGISTRANDO LA EMPRESA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, PERO DEJÓ EN CLARO QUE SIN INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA NO HABRÁ POSIBILIDAD DE SUSTITUIR IMPORTACIONES Y PENSAR EN EXPORTAR MÁS.



Germán Macchi
Pluspetrol

Germán Macchi, Argentina Country Manager de Pluspetrol, destacó el crecimiento de la producción que ha venido registrando la empresa en Vaca Muerta. En los 4 años que llevamos trabajando en La Calera, pasamos de caudales iniciales de 300 Mm3/d por pozo de rama de 1500 metros a esperar casi 600 Mm3/d para los pozos de 3000 metros de rama, aseguró en diálogo con Diario de la AOG.

¿Cuáles son los principales desafíos que se desprenden de la coyuntura actual?

Primero la pandemia, y ahora la la-

mentable la guerra en Ucrania, cuyos impactos globales aún están en pleno proceso, nos presentan un escenario sumamente complejo, cambiante y de difícil definición. Los impactos en la geopolítica mundial, en los mercados en general y en el suministro energético en particular, hacen sumamente volátil cualquier escenario estimado. No obstante, y debido a esta coyuntura, todos los países han puesto nuevamente el foco en la importancia de los suministros y necesidades energéticas. En este sentido, vuelve a cobrar fuerza, una vez más, la importancia de contar con medidas permanentes que atiendan al largo plazo para su abastecimiento. En Argentina, esto es de sustancial relevancia por los impactos económicos que esta coyuntura nos trae aparejados. Es sumamente necesario y urgente que se articulen las medidas necesarias para apuntalar estos desafíos, que normalmente tienen que ver con reglas claras y permanentes que promuevan la inversión y desarrollo. Lo contrario, y así lo demuestran los hechos, es convivir con la coyuntura y desaprovechar las oportunidades que se nos ofrecen.

El desarrollo de La Calera se aceleró en el último año. ¿Cuáles son los próximos objetivos que se trazó la compañía en esa área?

Cada pozo perforado, cada avance en Vaca Muerta, continúa demostrando y confirmando la enorme potencialidad de este reservorio para abastecer a nuestro país, el cual toma cada vez mayor participación en la matriz energética nacional, y en el plano exportador hacia el mundo. El desarrollo de La Calera, área que compartimos en partes iguales con YPF, aún está en una fase inicial, si consideramos lo que podría ser su pleno desarrollo. Esto va de la mano de lo mencionado anteriormente, donde la visión de largo plazo y reglas claras pro-inversión no son solo necesarias para el upstream, sino también fundamentales para el midstream y downstream, tal que permiten encarar las enormes inversiones que se requieren en infraestructura para llevar esa energía a los mercados necesitados. En ese sentido, estamos acompañando y colaborando con las discusiones que se están dando en el sector, lo que



debería repercutir en un mayor e intenso desarrollo de Vaca Muerta, entre ellas el área de La Calera.

¿Cómo evolucionó la productividad de los pozos perforados en La Calera? ¿Cuál es la producción inicial promedio estimada de los pozos y la recuperación acumulada final (EUR) que proyectan los pozos?

La productividad de los pozos en La Calera ha venido mejorando de la mano de los incrementos de las ramas laterales y de las mejoras en la estimulación. En los 4 años que llevamos trabajando en La Calera, hemos pasado de caudales iniciales de 300 Mm3/d por pozo de rama de 1500 metros a esperar casi 600 Mm3/d para los pozos de 3000 metros de rama. Una particularidad del área es que se encuentra en la ventana de transición de Vaca Muerta. Esto quiere decir que dentro del yacimiento tenemos desde gas y condensado hasta gas seco. Además, hemos comprobado 3 horizontes o landings que están en producción en los diferentes pozos y que han mostrado muy buenos resultados hasta ahora.

En materia de infraestructura, ¿cuáles son las necesidades más inmediatas tanto en La Calera como a nivel nacional?

La realidad nos ha superado. En el sector, hace años venimos discutiendo las necesidades de infraestructura crítica para abastecer la demanda nacional y, eventualmente, la exportación de hidrocarburos. La caída de la producción

en otras cuencas y países vecinos, sumado a la creciente demanda del país especialmente en el invierno, hacen imperioso su reemplazo con los aportes de Vaca Muerta. Lamentablemente, la falta de acuerdos y planificación anticipada, las políticas cíclicas de nuestro país, más la pandemia y crisis de los últimos años, hacen que hoy en día sean insuficientes las infraestructuras actuales desde la cuenca Neuquina. En este punto, son necesarias, y urgentes, inversiones en más plantas de tratamiento en los campos, más plantas de secado, más ductos de evacuación, tanto de gas, como de petróleo, y más infraestructura para exportación. Estos son momentos críticos para la toma de decisiones con mirada al largo plazo, aprovechando la necesidad y recursos del país en todos sus aspectos.

Y en cuanto a la ampliación del sistema de Oldelval, ¿cuán necesario es encarar un proyecto integral de ampliación?

Es absolutamente necesario incrementar la capacidad de transporte y evacuación de líquidos de la cuenca neuquina. Actualmente, hay un cuello de botella en ese sistema de transporte que ya afecta a toda la cuenca. La ampliación es clave para incrementar la producción de crudo de Vaca Muerta y acelerar el incremento de las exportaciones. Acá tenemos otra fuente de divisas para nuestro país, que podría materializarse en relativamente poco tiempo. Necesitamos contar con la infraestructura para transformar esta enorme oportunidad en una realidad. ←

AXION
energy

Combustible
Premium

QUANTIUM

SUPERA LOS LÍMITES

RINDE MÁS
KMS POR LITRO¹

MOTOR LIMPIO AL 100%
EN SOLO DOS TANQUES²

1- COMPARADO CON NUESTRA FORMULACIÓN ANTERIOR. 2- DE ACUERDO A LOS ENSAYOS ASTM D-6201, XUD-9 Y DW-10B ESTÁNDARES DE LA INDUSTRIA, EL MOTOR SE LIMPIARÁ COMPLETAMENTE EN DOS TANQUES. LOS RESULTADOS PUEDEN VARIAR SEGÚN EL VEHÍCULO Y EL USO.

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 Exploration Argentina S.R.L.

ExxonMobil



ARENAS SELECT NAVIERA LOJDA

1

Arena
Fina

2

Arena
Mediana

3

Arena
Especial

4

Arena
Específica a Pedido

5

Arena para
Fractura Hidráulica

Líderes en extracción, clasificación, producción y comercialización de áridos.

Somos una Empresa con amplia trayectoria en el mercado de áridos, gestionando integralmente la producción, la selección y la especificación técnica de los requerimientos de los diferentes rubros industriales.

Contamos con nuestro propio centro de acopio y transferencia de arenas de fractura en Loma Campana - Añelo, con una capacidad de despacho de tres mallas en simultáneo gracias a nuestro sistema de silos modulares, alcanzando un ritmo de despacho superior a 4 mil toneladas diarias.



Proveedores Oficiales
Expo Argentina Oil&Gas 2022

www.navieralojda.ar



Sede Central

Av. Larrabure 100, Campana, Buenos Aires
03489-422074 / 420035
ventas@naviera-lojda.net / info@naviera-lojda.net



Sede Loma Campana

Parcela 7459, Lote 55g
Parque Ambiental
Añelo, Neuquén





Carlos Damián Mundín

/BTU

«Tratamos de ser una compañía muy sana en lo económico y en lo financiero. A su vez, tenemos capacidad de financiamiento propia, lo que nos otorga una cierta elasticidad».

Especializada en la construcción de gasoductos e instalaciones de transporte y tratamiento de gas natural, BTU está decidida a participar en la licitación del denominado "Gasoducto Presidente Néstor Kirchner". Así lo anticipa Carlos Damián Mundín, a cargo del rol de director general de la firma que hasta hace poco ejercía su padre, y portavoz de una particular visión a futuro frente a un escenario cada vez más complejo y desafiante. Montar nueva infraestructura, advierte, resulta absolutamente fundamental para explotar a gran escala las riquezas hidrocarburíferas de Vaca Muerta y brindar una expectativa de largo plazo sobre cómo se evacuarán los distintos productos a obtener.

¿Qué están esperando, concretamente, en cuanto al pliego de la licitación para la construcción del Gasoducto Néstor Kirchner?

Resultará determinante cómo se defina la entrega de materiales para establecer los plazos. En función del conocimiento de mercado que tenemos, estimamos que se trataría de un emprendimiento de un año, desde el acta de inicio hasta los planes conforme a obra. Será importante prever los problemas que eventualmente puedan surgir, incluso en relación con las provisiones más pequeñas. El Estado desempeñará un rol esencial para resolver esas situaciones, considerando que quizás la oferta local no alcance y



CARLOS DAMIÁN MUNDÍN, DIRECTOR GENERAL DE BTU

«El Gasoducto Néstor Kirchner va a ser muy importante para la Argentina»

FRENTE A LA NECESIDAD DE AMPLIAR RÁPIDAMENTE LA INFRAESTRUCTURA ENERGÉTICA DEL PAÍS PARA ENFRENTAR LA COYUNTURA GLOBAL, BTU APUNTA A PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DEL GASODUCTO QUE EN UNA PRIMERA ETAPA UNIRÁ A LA LOCALIDAD NEUQUINA DE TRATAYÉN CON LA BONAERENSE DE SALLIQUELÓ.

«Tratamos de ser una compañía muy sana en lo económico y en lo financiero. A su vez, tenemos capacidad de financiamiento propia, lo que nos otorga una cierta elasticidad».

haya que salir al mercado internacional. Pienso en chapas o en elementos más simples, como las mantas o cualquier otro insumo que a priori parezca menor, y sin embargo pueda generar un impacto en el proyecto. Nosotros tenemos un amplio conocimiento de cada una de las etapas de la iniciativa y sabemos que muchas veces los proble-

mas surgen por cosas pequeñas. Por ende, no debe subestimarse la planificación. Este gasoducto constituye un reto sumamente importante para la Argentina. Tenemos que trabajar en equipo para encontrar la mejor manera de desarrollarlo y llevarlo al objetivo final de concreción. Hay un escenario internacional difícil y estamos obligados a importar la menor cantidad de gas natural licuado (GNL) posible, aparte de fomentar su sustitución con provisión local de gas. Tenemos que estar todos a la altura de semejante desafío.

¿Cómo se prepara BTU, puertas adentro, para tener la chance de participar en la licitación?

Nosotros hacemos este tipo de proyectos, y también otros en el rubro ferroviario, desde hace mucho tiempo.

Constantemente fortalecemos nuestros equipos de trabajo más allá de lo relativo al equipamiento y la maquinaria. Somos una de las empresas mejor equipadas del mercado. En la rama de Oil & Gas nos hemos focalizado en gasoductos de gran diámetro. Nuestro equipamiento es apto para cubrir las necesidades de tramos de 36 pulgadas tal como se plantea el Gasoducto Néstor Kirchner. Estamos convencidos de que nos encontramos muy bien equipados para asumir nuestros próximos compromisos. La forma en que desarrollamos nuestros equipos de trabajo es muy polivalente. En algún momento fue fluctuando el nivel de actividad en la industria de Oil & Gas con respecto al segmento ferroviario, por lo que apostamos por la versatilidad de nuestros profesionales. Ahora tenemos mucha gente afectada a ferrocarriles que

antes estuvo afectada a Oil & Gas. Con esta polivalencia -que forma parte de la cultura de BTU- nos fue realmente muy bien, incluso durante la pandemia. Nos caracterizamos por trabajar en cada etapa de cada iniciativa, por más de que parezca pequeña, para que el resultado final sea exitoso.

¿Cuánto les preocupa la situación macroeconómica de la Argentina en caso de tener que encarar una obra tan grande?

Tratamos de ser una compañía muy sana en lo económico y en lo financiero. A su vez, tenemos capacidad de financiamiento propia, lo que nos otorga una cierta elasticidad contra las externalidades negativas que puedan surgir. Hay que reconocer, en ese sentido, que hasta hace poco tiempo el actual contexto internacional resultaba imposible de imaginar. En relación con la macroeconomía local, a nuestro criterio se están dando algunos pasos en dirección a un mejor horizonte, lo que seguramente posibilitará que este y otros proyectos se tornen más viables. De todos modos, no creo que el único problema a sortear sea el macroeconómico. Un punto muy importante estriba en el trabajo en equipo. Es vital cómo se complementan los distintos actores de cada mercado para lograr proyectos exitosos.

¿Podrían contribuir con la construcción de nuevas plantas de tratamiento de gas?

Si, claro. Ya hicimos proyectos de ese tipo en la Cuenca Neuquina. Son propuestas que conocemos bien. Entre nuestras mayores fortalezas figura nuestro know how en plantas turbo-compresoras de gas. Tenemos experiencia en todo lo que implican las plantas de tratamiento gasífero. Nos podemos posicionar muy bien para trabajar en ese tipo de proyectos.

¿Ven a la actividad petroquímica como un segmento de oportunidades?

Si, podríamos ser complementarios en algún proyecto puntual. Hoy la macroeconomía es muy cambiante y ese tipo de propuestas requiere una planificación de largo plazo, lo que dificulta la toma de decisiones. No obstante, nosotros estamos en condiciones de generar un valor agregado importante desde nuestro conocimiento en todo lo relativo a infraestructura, construcción e ingeniería. Conocemos todos los problemas que pueden surgir en la Argentina al momento de ejecutar. Esto lo notamos cada vez que tenemos contacto con empresas de otros países. ←

La energía se está reinventando,
Total evoluciona a TotalEnergies.

