

**PAMPA ENERGÍA****Horacio Turri: «Proyectamos invertir más de US\$ 230 millones este año»**

NINO BARONE, IAPG

**«El gas natural es el mejor aliado de la transición energética mundial»**

ALBERTO SAGGESE, DE GYP

**«Nuestra idea es empezar a mirar un poquito más el midstream»**

DIEGO PANDO, CEO DE AESA

**«Nos proponemos que el 2022 sea un año de innovación»**

ERNESTO LÓPEZ ANADÓN, PRESIDENTE DEL IAPG

«La AOG demostrará que hay oportunidades de inversión en el sector»

FRENTE A LA SUBA EXPONENCIAL DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO Y EL GAS PROVOCADA POR EL CONFLICTO BÉLICO EN UCRANIA, ERNESTO LÓPEZ ANADÓN, TITULAR DEL IAPG, VISLUMBRA INTERESANTES OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO A LA HORA DE REDOBLAR LA APUESTA POR VACA MUERTA Y EL OFFSHORE.

**Vaca Muerta****Las claves del proyecto de arenas de fractura de YPF****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.



ERNESTO LÓPEZ ANADÓN, PRESIDENTE DEL IAPG

«La AOG demostrará que hay deseos de invertir en el sector»

AUNQUE PAREZCA LEJANO PARA ESTAS LATITUDES, EL CONFLICTO BÉLICO EN UCRANIA Y RUSIA SIEMBRA DUDAS SOBRE EL PRECIO INTERNACIONAL DE LA ENERGÍA Y, POR CONSIGUIENTE, PONE EN RIESGO EL ABASTECIMIENTO LOCAL DE CARA AL INVIERNO. NO OBSTANTE, ERNESTO LÓPEZ ANADÓN VISLUMBRA INTERESANTES OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO PARA EL MEDIANO Y LARGO PLAZO. SEGÚN EL TITULAR DEL IAPG, ES HORA DE REDOBLAR LA APUESTA POR VACA MUERTA Y EL *OFFSHORE*.

Apuntada por la explotación de los yacimientos no convencionales de la Cuenca Neuquina, la industria hidrocarbúrica argentina se ha sobrepujado a dos años sumamente duros, signados por los múltiples inconvenientes que provocó la pandemia en todo el planeta. En un escenario local con expectativas de reactivación, pero atento a las consecuencias de un conflicto bélico que ya impacta sobre los precios, las empresas se encuentran deseosas de exhibir lo que hacen y de seguir generando empleo. Así lo cree el presidente del Institu-

to Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), Ernesto López Anadón, quien confía en que esa voluntad empresarial de contribuir con la recuperación de la actividad quede reflejada en una nueva edición de la cumbre Argentina Oil & Gas (AOG). "Será un espacio ideal para demostrar que continúan los deseos de invertir y de crecer", expresó. De acuerdo con el referente sectorial, uno de los puntos altos de la AOG estará dado por su interesante programa de conferencias. "Los expositores nos permitirán visualizar el actual estado de la tecno-

logía que se está aplicando en la Argentina, especialmente en torno al desarrollo de los recursos no convencionales. En dicho rubro se ha logrado un grado de eficiencia importante. Se están alcanzando, de hecho, niveles de productividad que probablemente no fueron soñados hace apenas tres o cuatro años. No sé, inclusive, si no estamos superando las productividades de Estados Unidos", señaló. La invasión rusa a Ucrania, advirtió López Anadón, ha complejizado bastante el panorama. "El precio del petróleo se disparó a los 130 dólares,

mientras que el valor del gas natural licuado (GNL) tocó los u\$s 100. No tengo dudas de que la AOG puede servir para que los líderes de las empresas realicen un análisis sobre este fenómeno y aporten una visión general que optimice la toma de decisiones", indicó. Según sus precisiones, los CEOs aprovecharán el encuentro para hablar de sus compañías y de sus estrategias a futuro. "Creo que deberían plantear abiertamente cómo se van a mover a partir de estos acontecimientos. Si uno mira los precios, se da cuenta de que no

“En el rubro no convencional se están alcanzando niveles de productividad que probablemente no fueron soñados hace apenas tres o cuatro años. No sé, inclusive, si no estamos superando las productividades de Estados Unidos”

son muy sostenibles en el tiempo, pero generan transformaciones. Y si uno no visualiza esos cambios y toma medidas rápidamente, está cometiendo un grave error", apunta.

¿Qué lugar se le dará en el debate a la cadena de valor sectorial?, preguntamos a López Anadón.

En la cumbre también van a estar presentes los fabricantes y las compañías de servicio, que mostrarán la otra cara de lo que es el petróleo; es decir, su capacidad para generar empleo e inversión en distintos ámbitos, no sólo en el pozo. Van a asistir los transportistas, e incluso habrá contacto con el Clúster de Córdoba, que antes no participaba mucho y que últimamente pasó a ser un actor importante en esta industria. Como dije, no sólo se genera trabajo donde hay petróleo, sino también en las provincias que no lo tienen.

Adicionalmente, vamos a indagar sobre el aprovechamiento de oportunidades en el nuevo escenario global, porque probablemente Europa ya no quiera depender tanto de Rusia. Y esto puede derivar en una posibilidad para la Argentina de exportar gas. Espero que la industria se manifieste decididamente en cuanto a esto.

Con respecto a los precios internacionales, surgen dos cuestiones. En el corto plazo se presenta un desafío enorme para garantizar el abaste-

cimiento energético. En el mediano o largo plazo, en tanto, el hecho de que los países centrales quieran reemplazar al mayor proveedor de gas de Europa es una buena noticia para las intenciones argentinas de exportar.

¿Cómo ve esta doble situación?

Para la exportación de GNL, antes pensábamos exclusivamente en Asia, Pacífico o China. Ahora, en cambio, tenemos a un mercado más cercano, como el de Europa, que va a necesitar GNL si quiere descartar el gas ruso. De ese modo, se abre para nosotros una gran oportunidad exportadora, incluso en relación con el hidrógeno, que es uno de los segmentos donde más podemos crecer. En ese sentido, se puede seguir el ejemplo ruso y almacenar hidrógeno a partir de gas, pero eso no será posible sin un alto grado de planificación. Hay que proyectarlo desde ahora, alcanzando un consenso sobre los objetivos a seguir.

Cuando se refiere al hidrógeno, ¿piensa principalmente en el que se produce con gas natural?

Si, porque si se exporta GNL, pero Vaca Muerta tiene mucho más gas, entonces también podría exportarse hidrógeno, que es uno de los principales elementos a la hora de pensar a futuro. Se lo considera incluso para almacenar energía, a partir de su separación del gas natural, secuestrando el dióxido de carbono (CO2).

¿Este es un tema que puede surgir en la agenda de la AOG?

Así es, yo voy a plantearlo. Se trata de un proyecto a largo plazo, completo y que tiene sus costos, pero creo que deberíamos pensar en todas las posibilidades que puede brindar. Recuerdo el tema del shale en Estados Unidos que empezó con una compañía que estuvo 18 años probando hasta que consiguió el primer pozo económico. Antes de eso perdía plata. Y no hace falta explicar lo que por estos días rinde el shale. A este momento histórico enmarcado por la deuda con el Fondo Monetario Internacional (FMI), una inflación galopante y la necesidad de generar exportaciones, pero con un activo de Oil & Gas tan prometedor,

¿Se lo puede comparar con otro?

Vaca Muerta nos ofrece una inmensa oportunidad de crecimiento. Y esperemos que también lo haga el offshore, que está generando grandes expectativas, aunque es un segmento de mayor riesgo y largo plazo. No obstante, por el tipo de empresas que están interviniendo en el offshore, pienso que el optimismo está justificado. En definitiva, la oportunidad de crecer en el contexto vigente existe y es muy concreta. Esperemos que los políticos también lo piensen así.

“Todo indica que Europa ya no querrá depender tanto de Rusia. Y esto puede derivar en una posibilidad para la Argentina de exportar gas. Espero que la industria se manifieste decididamente en cuanto a esto”

Con respecto a esto, ¿le gustaría hacer un último comentario orientado al sector público en particular?

No, sólo decir que este recurso es importantísimo porque resulta capaz de generar inversiones millonarias que nos pueden traer dólares desde el exterior, dado que los proyectos no pueden financiarse localmente (acá no hay tasas de financiamiento competitivas). Necesitamos 10.000 millones de dólares por año, y todavía más para construir una planta de GNL. Se trata de divisas que, de ingresar al país, promoverán múltiples beneficios. El gas y el petróleo implican un proyecto multiplicador para la cadena de empleo en todo el país. Creo que es algo que tendríamos que pensar muy seriamente. Siempre digo que deberíamos estar produciendo y exportando unos 500.000 barriles por día en Vaca Muerta. Eso, por desgracia, todavía no está ocurriendo. De una vez por todas hay que apostar por el futuro. ←



wintershall dea

FOCUS ON GAS. FOCUS ON THE FUTURE.

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

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

Visitanos en nuestro stand o en www.wintershalldea.com

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 *copyright*, está prohibida reproducción sin autorización. Editora: Marcela González - econojournal@econojournal.com.ar

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



NINO BARONE, REFERENTE DEL IAPG

«El gas natural es el mejor aliado de la transición energética mundial»

NO PUEDE PENSARSE UN MUNDO TENDIENTE AL CARBONO NEUTRAL EN LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO DE ENERGÍA SIN TOMAR EN CUENTA EL APOORTE IRREMPLAZABLE DEL GAS. SEGÚN LA MIRADA ESPECIALIZADA DE NINO BARONE, MIEMBRO DEL COMITÉ ORGANIZADOR DE LAS JORNADAS DE GAS DE LA AOG 2022.

Quien resalta. Desde hace varios años el Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), a través de su Comisión de Producción y Desarrollo de Reservas, le ha dado un papel preponderante al gas natural. Así lo destaca Nino Barone, referente de dicha comisión e integrante del Comité Organizador de las Jornadas de Gas que se celebrarán en la XIII edición de Argentina Oil & Gas (AOG) Expo 2022. "El espacio de privilegio adjudicado a esta temática se ha visto reflejado en su inclusión en diversos congresos de producción, jornadas y conferencias. El foco se ha puesto, en particular, en la consideración del rol estratégico de este recurso en la transición hacia el carbono neutral, aspecto que será dominante en las próximas décadas", anticipa.

En el marco de la AOG, señala, se llevarán a cabo dos nuevas jornadas, una el martes 22 de marzo, bajo el título de 'Estado Actual y Perspectivas del Gas Natural en la Argentina', y otra el miércoles 23, llamada 'Del Piloto a la Masificación en el No Convencional en la Argentina'. "Ambos eventos constituyen un paso más hacia el mayor conocimiento de este sector energético. Con ello va nuestro agradecimiento a la Dirección Técnica del IAPG, su personal administrativo, la Presidencia de la Comisión Organizadora y los integrantes de la misma, sin soslayar a los expositores participantes de cada una de las mesas que componen y dan vida a su programa", enumera.

De acuerdo con el experto, está claro que el gas natural es una fuente de

energía cada vez más importante a escala mundial. "Está llamado a ser el combustible fósil óptimo para una transición energética libre de crisis. Y la Argentina no es ajena a esta realidad", sostiene.

En estos momentos, recalca, la humanidad atraviesa un proceso de transición hacia el denominado carbono neutral con vistas a la segunda mitad de este siglo. "Sin lugar a dudas, el gas natural es el mejor aliado de este proceso", sentencia.

En los primeros años de la década precedente, evoca, informes de la Administración de Información Energética (EIA, por sus siglas en inglés) de Estados Unidos advirtieron sobre el potencial hidrocarburo no convencional de la Argentina, en general, y de la

Cuenca Neuquina, en particular. "Una vez que se confirmó que se trata de la segunda reserva de gas en el mundo, el interés por el segmento ha mostrado un crecimiento significativo en el medio local. En contraposición, los recursos hidrocarburo convencionales se hallan en un franco proceso declinatorio", compara.

"Con ingentes inversiones en proyectos piloto, primero, y en proyectos de desarrollo, después, la producción de gas no convencional ha alcanzado un notable grado de relevancia para la Argentina"

Potencial comprobado

Mucho ha transcurrido desde el señalamiento del potencial no convencional, indica Barone, y esas expectativas originales han quedado plenamente ratificadas por los resultados de los desarrollos más recientes por parte de las empresas operadoras. "Con ingentes inversiones en proyectos piloto, primero, y en proyectos de desarrollo, después, la producción ha alcanzado un notable grado de relevancia", enfatiza. Según sus palabras, los avances técnicos observados en favor de una sostenida y efectiva reducción de costos en los esfuerzos orientados a maximizar las actividades de perforación en las estructuras de la región, han contribuido a acelerar el desarrollo de las formaciones que atesoran el gas natural. "No

es ajena a esta realidad la necesidad de potenciar el desenvolvimiento del mercado interno, y la exportación por gasoductos y vía transoceánica, ambos aspectos actualmente favorecidos por un escenario de precios muy atractivos", explica.

Como ejemplo representativo de ello, apunta, durante enero de este año la extracción no convencional de gas natural en Neuquén (equivalente a unos 80 millones de metros cúbicos -m3- diarios) representó más de un 60% del total extraído en el país (alrededor de 130 millones de m3 por día). "El potencial que se vislumbra para los próximos años estaría indicando que podrán alcanzarse volúmenes que duplican la producción actual de la Cuenca Neuquina con la consecuente oportunidad de incremento de la misma", proyecta.

Cadena De Valor

A decir de Barone, la movilización de los volúmenes provenientes de las formaciones de shale y tight requiere, naturalmente, la ampliación de un sistema de transporte y tratamiento en consonancia con el citado incremento productivo. "Las características del gas a transportar motivan, además, el desarrollo de sistemas de acondicionamiento que contemplen el mejor resultado económico posible, con el propósito de optimizar complementariamente las áreas de producción, transporte y tratamiento", agrega.

Desde su óptica, este crecimiento impone atenuar las diferencias propias de los consumos estacionales. "Para mantener un sistema lo más estable posible en términos de producción, hace falta contar con mecanismos que minimicen esas diferencias. En este caso se requiere desarrollar estructuras de almacenamiento", puntualiza.

No queda exenta, aclara el experto, la posibilidad de desarrollar plantas de gas natural licuado (GNL) que contribuirán a un mejor direccionamiento de los volúmenes a disponer. "Y ello nos

"No queda exenta la posibilidad de desarrollar plantas de GNL que contribuirán a un mejor direccionamiento de los volúmenes a disponer. Y ello nos lleva a la oportunidad de poner en valor la transformación de estos recursos en subproductos de la industria petroleroquímica"

lleva a la oportunidad de poner en valor la transformación de estos recursos en subproductos de la industria petroleroquímica, fortaleciendo de esta manera toda la cadena de valor del petróleo y del gas", asevera.

A partir de las presentaciones de calificados profesionales, precisa, la jornada dedicada al gas no convencional permitirá recorrer las etapas de explotación y producción; transporte, tratamiento y almacenamiento; y mercado nacional e internacional, sin omitir el futuro del recurso y su rol estratégico en la transición hacia el carbono neutral, evaluando el estado actual y las perspectivas que ofrece la Argentina. "Lo expuesto requiere la formulación de planes y mecanismos de desarrollo, con el imprescindible aporte del Estado en la materia", completa. ←



Comprometidos con la sustentabilidad en América Latina.

Fusionamos experiencia, innovación y tecnología, transformando ideas en resultados

www.texproil.com.ar



EXPLORA LOS RECURSOS DE BUCKMAN Y EXTRAER 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 y un especialista te asesorará a la brevedad.



Ahí donde las cosas pasan, cuidamos la salud

emergencias



COMPROMETIDOS CON EL DESARROLLO DEL PAÍS

metrogas.com.ar | f y i n

MetroGAS

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.



ENTREVISTA A DANIEL DE NIGRIS, LEAD COUNTRY MANAGER DE EXXONMOBIL

«Es prioritario aumentar el desarrollo de infraestructura de evacuación de la producción»



DE NIGRIS DETALLA CUÁLES SON LOS PRÓXIMOS OBJETIVOS DE LA FIRMA EN EL PAÍS, EXPLICA SUS PLANES PARA LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA Y RECLAMA MAYOR INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA Y POLÍTICAS PREVISIBLES Y SOSTENIBLES EN EL TIEMPO PARA DESARROLLAR LOS RECURSOS ENERGÉTICOS.

ExxonMobil es una de las petroleras internacionales que apostó fuerte por el desarrollo de Vaca Muerta. En la actualidad está presente en siete bloques de la formación. Luego del impacto que provocó la pandemia de la Covid-19, la compañía busca mantener sus proyectos competitivos para seguir atrayendo inversiones. En diálogo con AOG, Daniel De Nigris, Lead Country Manager de ExxonMobil, detalla cuáles son los próximos objetivos de la firma en el país, explica sus planes para la

transición energética y reclama mayor inversión en infraestructura y políticas previsible y sostenibles en el tiempo para desarrollar los recursos energéticos. "Entendemos que para que el clima de negocios en Argentina pueda lograr escala, bajo un contexto donde las inversiones de capital compiten de manera permanente a nivel global, es necesario generar condiciones de previsibilidad y sostenibilidad en el tiempo que permitan que el desarrollo de nuestros recursos sean competitivos

a nivel internacional", aseguró.

¿Cómo definiría el escenario actual de ExxonMobil a nivel regional y en la Argentina? ¿Cuáles son los principales desafíos que se desprenden de la coyuntura?

Luego de las consecuencias generadas por la pandemia de la Covid-19 entre 2020 y 2021, podemos observar que tanto a nivel internacional como local, la industria está recuperándose

se de una crisis sin precedentes. La situación sanitaria puso a prueba nuestra capacidad de adaptarnos a un escenario complejo, y al mismo tiempo fue una oportunidad para fortalecer el trabajo en equipo y la colaboración. Gran parte de esa recuperación viene dada por el crecimiento de la demanda, la recuperación del precio del crudo y la adaptación al contexto. Respecto al

Un crudo de muy buena calidad y pozos de muy nivel de productividad, nos permiten seguir enfocados en aumentar la producción de petróleo de manera segura para los trabajadores y el medio ambiente, y a la vez, impactando positivamente sobre la sociedad en la que opera a los fines de seguir contribuyendo al desarrollo energético del país

escenario actual en nuestro país, las afiliadas de ExxonMobil en Argentina, ExxonMobil Exploration Argentina S.R.L. y MASA S.A. (ExxonMobil), están enfocadas en desarrollar los proyectos que generen mayores retornos, a partir de la calidad de los recursos extraídos en la cuenca neuquina de la formación de Vaca Muerta. Consideramos que el principal desafío es mantener el proyecto argentino competitivo dentro del portfollio de nuestra compañía, a fin de continuar atrayendo las inversiones necesarias para el desarrollo. Esa competitividad y estabilidad a largo plazo son esenciales. Entendemos que para que el clima de negocios en Argentina pueda lograr escala, bajo un contexto

DÍA 1 | 20 de marzo de 2022

donde las inversiones de capital compiten de manera permanente a nivel global, es necesario generar condiciones de previsibilidad y sostenibilidad en el tiempo que permitan que el desarrollo de nuestros recursos sean competitivos a nivel internacional.

¿Cuáles son los próximos objetivos que se trazó la compañía en Vaca Muerta?

En Vaca Muerta, ExxonMobil tiene por objetivo continuar avanzando con los bloques en sus distintas etapas. Un foco muy particular es también continuar el desarrollo de su principal bloque, Bajo del Choique-La Invernada (BdC), el cual ha demostrado ser poseedor de un crudo de muy buena calidad y pozos de muy nivel de productividad, que nos permiten seguir enfocados en aumentar la producción de petróleo de manera segura para los trabajadores y el medio ambiente, y a la vez, impactando positivamente sobre la sociedad en la que opera a los fines de seguir contribuyendo al desarrollo energético del país.

¿Qué avances destacaría en el segmento de upstream en cuanto al diseño de pozos, completación y estimulación, optimización de los costos y reducción del costo de desarrollo en Vaca Muerta?

En la Argentina tenemos presencia en siete bloques en la formación Vaca Muerta en la Cuenca Neuquina, donde utilizamos la misma tecnología de avanzada que a nivel global. Adicionalmente, desde el año 2019 nos hemos posicionado en el Off-Shore, con la adquisición de tres bloques en la Cuenca Malvinas Oeste. ExxonMobil realizó avances significativos en el desarrollo del conocimiento de Vaca Muerta, aportando la experiencia ganada en Estados Unidos y Canadá. En una primera instancia, siendo pioneros en el avance de pozos horizontales; luego con pozos "robustos" con un diseño que

DÍA 1 | 20 de marzo de 2022

incluye cañería de producción de mayor diámetro. A su vez, podemos destacar la selección del nivel donde navegar, prefiriendo fracturas masivas o pozos laterales prolongados/extensos de 3000 o 3500 m de longitud. La combinación de tecnología, conocimiento y experiencia ha sido reconocida por la industria como innovadora para el desarrollo de recursos no convencionales y nos permitió perforar en cada momento los pozos horizontales más largos registrados en la formación. El proceso de mapeo sísmico combinado con el análisis computacional avanzado nos permite tomar decisiones de exploración, desarrollo y producción más acertadas. En agosto del 2021 establecimos un nuevo hito con la apertura del BdC-11 (h), el primero de seis pozos en la plataforma 1A de Bajo del Choique-La Invernada, incrementando la producción de 2.000 a más de 10.000 barriles por día. A su vez, el pozo BdC-10 (h) obtuvo un rendimiento altamente productivo ubicándose como uno de los mejores de la cuenca, y parámetros de alta productividad en el contexto internacional de los desarrollos no convencionales

¿Cómo evolucionó la productividad de los pozos perforados en las distintas áreas que opera Exxon? ¿Cuál es la producción inicial promedio estimada de los pozos y la recuperación acumulada final (EUR) que proyectan los pozos?

Desde el punto de vista técnico, continuamos explotando nuestra amplia experiencia en los no convencionales y maximizando mejores prácticas para aumentar la productividad y la rentabilidad de la cuenca. Durante los últimos años, logramos alcanzar varios objetivos respecto de las operaciones que nos permitieron posicionarnos como líderes técnicos en el desarrollo de no convencionales. El desarrollo de los recursos energéticos permitirá el crecimiento de la actividad productiva y la expansión económica,



promoviendo el progreso de nuestro país. Nuestras expectativas están relacionadas a las eficiencias, reducir costos y las identificaciones de nuevas formas para aumentar la productividad y comerciabilidad internacional. Entendemos que nuestro país tiene la oportunidad de convertirse en un exportador de crudo a mediano plazo para lo cual es muy importante la generación de condiciones competitivas a nivel internacional.

En materia de infraestructura, ¿cuáles son las necesidades más inmediatas tanto en los campos de la empresa como a nivel nacional?

En la cuenca Neuquina es prioritario aumentar el desarrollo de infraestructura de evacuación de la producción mediante la ampliación y/o construcción de oleoductos y gasoductos que permitan evacuar a niveles de desarrollo masivo. Entendemos que desde el punto de vista de infraestructura, el mercado de crudo, no tiene obstáculos

relevantes que le imposibiliten rápidamente la producción de crudo para exportar, pero para ello es necesario acompañar el proceso mediante el desarrollo de proyectos que permitan incrementar la capacidad de almacenaje y carga de barcos. Argentina está ante una enorme oportunidad para desarrollar el sector energético en general y los hidrocarburos no convencionales en particular. Más allá de los impactos que la pandemia ha tenido a nivel tanto local como global, en términos de demanda, entendemos que debemos tener un mirada de largo plazo, en donde se desarrolle el sector para que además de satisfacer la demanda doméstica, el país se convierta en un exportador de energía a nivel internacional, con todos los beneficios que ello traería aparejado a la Argentina.

¿Podrían cuantificar las inversiones proyectadas por la empresa para este año?

Estamos comprometidos con el país hace 110 años, satisfaciendo responsa-

blemente las necesidades cambiantes de la sociedad en torno a la energía, de manera confiable y sostenible. Con una trayectoria de larga data, basada en inversiones tecnológicas y el profesionalismo de nuestros empleados, estamos bien posicionados para continuar proporcionando energía, considerada esencial para mejorar la calidad de vida en todo el mundo, como así también manejando los riesgos del cambio climático. Seguiremos participando en la promoción de los recursos energéticos a través del desarrollo de crudo en la cuenca neuquina de la formación de Vaca Muerta, como así también, del proceso de expansión de nuestro Centro Global de Servicios que hoy emplea a más de 2700 profesionales bilingües del país. Esperamos que el proceso de recuperación de la industria continúe a lo largo de este año y genere condiciones de crecimiento para la actividad.

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

¿Podría describir algunos proyectos a modo de ejemplo?

Reconocemos que la agenda de transición energética y sostenibilidad es una cuestión global que requiere la colaboración entre gobiernos, empresas privadas, consumidores y otros grupos de interés para lograr soluciones significativas. ExxonMobil sigue participando en proyectos tendientes a alentar soluciones y políticas sólidas y constructivas para la reducción de riesgos climáticos en toda la economía al menor costo para la sociedad. Estamos trabajando para desarrollar soluciones innovadoras en áreas como la captura y almacenamiento de carbono (CCS), hidrógeno, biocombustibles de avanzada, y tecnología de proceso energéticamente eficiente/de bajo consumo. A su vez, consideramos que los desechos plásticos son un problema que es necesario abordar, desde ExxonMobil estamos apoyando mejoras en la recuperación de residuos y desarrollando nuevas tecnologías.-

EDITADO POR ECONOJOURNAL 7

VP 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



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

SABEMOS DE QUÉ SE TRATA.



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

CÓMO SE OBTIENE UN RECURSO ESTRATÉGICO PARA LA ACTIVIDAD NO CONVENCIONAL

Las claves del Proyecto Arenas de YPF

LA PETROLERA ARGENTINA INTEGRA LA EXTRACCIÓN, PRODUCCIÓN Y GESTIÓN DE ARENA EN PAD COMO UNO DE LOS PILARES DE SU ACTIVIDAD. LA EMPRESA DESARROLLÓ UNA ESTRATEGIA DE ABASTECIMIENTO QUE INVOLUCRA LA EXPLOTACIÓN DE CANTERAS PROPIAS EN ENTRE RÍOS, Y RÍO NEGRO.

La arena para fracking es un recurso estratégico clave para la actividad de no convencional de YPF, única compañía petrolera que integra la extracción, producción y gestión de arena en PAD como uno de los pilares de su actividad principal. Así garantiza la calidad del producto para su propio uso y el de sus clientes.

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

La empresa gestiona la mayor capacidad instalada en el mercado para extraer, procesar y transportar 1.5 millones de toneladas de arena silíceo al año. YPF es pionera en la ejecución de pilotos e implementación de nuevas tecnologías. Abasteciendo todas las arenas naturales necesarias para las áreas operadas por YPF, sus socios y otras operadoras.

Entre otros, el plan de inversiones en ejecución obtiene como entregables, las canteras, la planta de secado y clasificación de arenas dedicada a fracking con mayor capacidad de producción del país y equipamiento de última milla para tres sets de fractura.

Las canteras

En lo que respecta a la obtención del producto (extracción in situ), YPF desarrolló una estrategia de abastecimiento que

la cual brinda a la compañía la robustez necesaria en términos de calidad y cantidad de producto. Este es un pilar estratégico que permite la extracción

arena requeridos en el mercado.

En la constante búsqueda de optimización del recurso, la compañía lanzó el proyecto Arenas de Río Negro, te-

La empresa gestiona la mayor capacidad instalada en el mercado para extraer, procesar y transportar 1.5 millones de toneladas de arena silíceo al año.

involucra la explotación de canteras propias en Entre Ríos, y Río Negro, contando con un potencial de más de 100 millones de reservas de arena.

En el mes de marzo de 2020 puso en marcha la cantera "El Mangrullo",

y lavado de hasta 100 mil toneladas de arena mensuales.

Además el aseguramiento de la materia prima en origen en Entre Ríos le permite contar con el producto para el desarrollo de los diferentes tipos de mallas de

niendo como objetivo la extracción y utilización de 300 mil toneladas para el periodo 2022. La posibilidad de extraer y procesar el material íntegramente dentro de Río Negro es un aspecto estratégico del Proyecto Arenas en YPF.



Implica ventajas de costo y ambientales que suponen la reducción del transporte por camión y la utilización de nuevos caminos, minimizando la congestión vehicular y el deterioro de las rutas más transitadas.

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

La Logística

El desarrollo del canal logístico es otra de las variables clave que YPF ha implementado en el "Proyecto Arenas", involucrando el desarrollo de proveedores para realizar el transporte multimodal que comprende el uso de camiones y ferrocarril en forma conjunta a lo largo de todo el país. Hoy consolidó una capacidad de transporte de 1,7 millones de toneladas/año.

Desde el origen de la arena en las canteras de Entre Ríos y Río Negro, integró a su actividad, la participación de 90 empresas de transporte, gestionando así unos 600 camiones por día y dos circuitos de ferrocarril con 3 terminales.

Planta de Secado Clasificación y Despacho

Comenzando la provisión en el año 2016, ubicada estratégicamente en el corazón de las operaciones de Vaca Muerta, la Planta Arena en Añelo logra el autoabastecimiento de arena para las operaciones de YPF durante el año 2019. La planta es el centro neurálgico de operaciones de YPF, recibiendo el producto desde sus canteras para obtener los más altos estándares de calidad y mejor eficiencia en la operación integrada.

En esta planta lleva a cabo las operaciones de secado y clasificación de la arena, contando con una capacidad de producción de 1.5 millones de toneladas, instalaciones de despacho a locación para alimentar entre 3 y 4 sets de



fractura y una capacidad de stock 60 mil toneladas de arena situadas en su celda de acopio.

Operación de última milla

El transporte y la gestión de arena en PAD, es el último eslabón clave en esta cadena de servicios integrada. Le permite a YPF ejecutar sus operaciones de fractura con un nivel de actividad de 180 etapas mensuales por set, logrando picos de actividad de hasta 12/13 etapas diarias.

Cuenta con tecnología avanzada conformada por sus sandBoxes y conveyors en locación, asegurando la eficiencia requerida por la actividad de fractura y evitando el polvo en suspensión.

El trabajo en sitio es realizado con AESA, socio estratégico de la compa-

ña, bajo la supervisión de YPF. De esta manera cuenta con un sistema de gestión de arena robusto. YPF se encuentra en condiciones de afrontar los desafíos que demandan las operaciones de fractura.

De acuerdo con los pronósticos de demanda, estudió las ampliaciones de la operación y proyecta crecer a 2,5 millones de toneladas anuales.

La infraestructura y modo de operar le brinda una capacidad de adaptación a la oferta y así anticiparse a las necesidades del mercado.

De este modo es como trabaja en la utilización responsable de los recursos, la eficiencia de sus operaciones, y acompaña a la actividad no convencional en Vaca Muerta.

EOR y renovables, las novedades de Galileo en la AOG

La introducción de métodos de Enhanced Oil Recovery (EOR) o Recuperación Terciaria, una nueva aplicación para su Gasoducto Virtual y tecnologías en biometano e hidrógeno destacan entre las novedades presentadas por Galileo Technologies en su stand 1B-20 del Pabellón 1.

Debido a que transformar el shock de la producción inicial en una operación de largo plazo es el mayor desafío en el desarrollo de los reservorios no convencionales, la empresa propone métodos de EOR para contrarrestar su rápida declinación e incrementar su producción mediante la inyección de gas natural o Huff-n-puff. Sus alternativas ofrecen paquetes compresores de hasta 650 bar de presión de descarga y la entrega de GNL en el pozo para los casos en los que no se cuente con gas. Sin emisiones evitables ni huellas en el terreno, la visión de la compañía aún compromiso ambiental y practicidad. Su Gasoducto Virtual es una opción para capturar el flaring e incorporar gas al sistema desde pozos no conectados. Asimismo, sus paquetes compresores permiten rápidas relocalizaciones para seguir las necesidades del productor y dar paso

a la inmediata recuperación del paisaje. Finalmente, con tecnologías de carga de hidrógeno y producción de biometano, la empresa avanza hacia la descarbonización con cadenas de valor integrales que llegan al consumo y abren nuevos escenarios para los productores de energía.

Escala global

Referente Desde el año 1987 Galileo Technologies es un referente mundial en tecnologías modulares de producción y transporte de GNC, GNL, Bio-GNC y Bio-GNL. Su portafolio de productos incluye una amplia gama de paquetes compresores, plantas de acondicionamiento de gas y estaciones de licuefacción, así como también el sistema Gasoducto Virtual®, para el envío de gas por carretera a comunidades e industrias alejadas y sin conexión a la red. Con sedes en Buenos Aires, Nueva Jersey y Midland-Tejas, la empresa brinda asistencia permanente a 70 países.



Paquete compresor MX de Galileo utilizado en boca de pozo y en EOR

www.shalespacestudio.com.ar



Todo se transforma

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



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



Contribuyendo a la sustentabilidad del desarrollo hidrocarburífero de Neuquén.

+54 9 299 436-0965 info@sansrl.com.ar www.sansrl.com.ar Dr. Luis Federico Leloir 451, Piso 10 - Q8300LSM Neuquén, Argentina



ESTAMOS AUMENTANDO 60% NUESTRA OFERTA DE GAS

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

f @ y in
pampaenergia.com





DIEGO PANDO, CEO DE AESA

«Nos proponemos que el 2022 sea un año de innovación»

LA COMPAÑÍA DE SOLUCIONES PARA LA CADENA DE OIL&GAS QUIERE SEGUIR CONSOLIDANDO SU LIDERAZGO EN PROYECTOS INDUSTRIALES Y SERVICIOS PETROLEROS. APUESTA CENTRALMENTE POR REINICIAR PROYECTOS QUE ESTABAN EN STAND BY Y SEGUIR INNOVANDO A TRAVÉS DEL PROGRAMA "INNOVA AESA".

Por Diego Pando

El 2022 se presenta cargado de nuevos desafíos para AESA. La empresa de industria nacional que brinda soluciones a toda la cadena de valor del Oil&Gas reinició proyectos que estaban en stand by y apuesta a la innovación.

AESA cuenta con más de 70 años de experiencia en la ejecución de los proyectos industriales y la provisión de servicios de Upstream y Downstream más importantes de la Argentina. Está presente en las principales cuencas petroleras y complejos industriales, con bases operativas en 7 provincias, generando mano de obra local y apostando por el desarrollo de proveedores locales.

El CEO de AESA, Diego Pando, enfatiza las fortalezas de la compañía. "Como compañía pionera en Argentina, para desarrollar y brindar soluciones y servicios a la industria energética fo-

mentamos el valor de potenciar la innovación en todos nuestros procesos y servicios. Llevamos adelante todas nuestras actividades siguiendo lineamientos de excelencia operacional y sustentabilidad, priorizando la seguridad, actuando con integridad, creando valor, enfocados en el cliente y respetando la equidad de género y la diversidad".

Proyectos Industriales y de Fabricación

La compañía es el principal desarrollador de soluciones modulares en Argentina. "Contamos con una planta industrial con capacidad para la fabricación de equipo pesado de alta complejidad, que incluye prefabricados, módulos y plantas modulares", explica Pando.

AESA ejecuta los principales proyectos de plantas de proceso de O&G de Argentina y proyectos EPC. Tiene probadas competencias para diseñar y construir plantas y ductos, incluyendo los servicios de commissioning y puesta en marcha, a lo que se le suman la operación y mantenimiento para asegurar performance y reducir riesgos. "En 2021 realizamos 21 proyectos industriales con 600.000 horas hombre de ingeniería, 5.900 m3 de hormigón, 4.677.000 horas hombre de mano de obra entre directos e indirectos", destaca Pando.

Cuenta con uno de los planteles más potentes de ingeniería del país con un equipo de más de 290 personas en nómina y una capacidad de expansión que en los picos hasta duplica la capacidad propia mediante empresas calificadas que trabajan con AESA en forma

recurrente. "Además construimos más de 15 equipos desarrollados en nuestra fábrica con 308.000 horas hombre y 1.370 toneladas en equipos entregados", agrega el CEO.

Servicios Petroleros

Como principal prestador de servicios de O&M en el país, AESA pone el foco en la Eficiencia e Innovación para la prestación de servicios adecuados a las necesidades de los clientes. Además ofrece soluciones ambientales y tecnológicas y servicios de subsuelo. "Contamos con 25 bases operativas y más de 3.000 personas brindando servicios en las 7 provincias en las que estamos", dice Pando.

La compañía puso en marcha recientemente un equipo de Snubbing de última generación, que opera en condiciones de "pozo vivo" y permite mejorar la productividad en la terminación de pozos de ramas laterales extensas en Vaca Muerta. "Es una inversión de más de 15 millones de dólares que demuestra nuestro compromiso para sumar tecnología clave y así mejorar la productividad en Vaca Muerta", enfatiza.

Además, en febrero 2021, AESA puso en marcha la Planta TRON en Neuquén, la primera planta transpor-

table dual para tratamiento de recortes de perforación oleosos y acuosos, logrando optimizar la gestión técnico-ambiental de éstos. Otro servicio destacado es el de Limpieza Automática de Tanques, equipo que prioriza la calidad y la seguridad en su operación frente a los métodos manuales convencionales.

El 2022 de AESA

El presente año llega cargado de nuevos desafíos para AESA. La compañía reinició proyectos que estaban en stand by, como las Nuevas Especificaciones de Combustibles (NEC) para YPF, que demandará mucha gente para trabajar dentro de la refinería del Complejo Industrial La Plata, al igual que el proyecto Topping D, o las NEC B en la Refinería de Luján de Cuyo. Además, sigue apostando al desarrollo de los recursos hidrocarbúricos convencionales y no convencionales.

Pando marca que la compañía está presente en Vaca Muerta "tanto en el desarrollo de las plantas de tratamiento de crudo y baterías como en los servicios de Snubbing y Planta Tron."

Asimismo, AESA continúa fortaleciendo su presencia en las cuencas convencionales del país, con 4 equipos de Workover en Mendoza, 5 Workover y 3 Perforadores en Chubut y 1 Workover y 2 perforadores en Santa Cruz. También acompaña a YPF en la implantación de las Plantas de Inyección de Polímeros y en el desarrollo de industria nacional para dicha tecnología, atento al potencial existente para los recursos remanentes de petróleo en nuestro país. "Nada de esto sería posible sin el esfuerzo y dedicación de nuestro personal para que las cosas sucedan y se logren los objetivos planteados", remarca Pando.

La innovación es el otro gran eje de la compañía para este año. "Para el 2022 nos proponemos también, y en particular, que sea un año de innovación, en el cual desafíemos la forma de hacer las cosas y busquemos la mejora en nuestros servicios a partir de la incorporación de nuevas ideas y la incorporación de tecnología en nuestras operaciones", enfatiza Pando.

Con ese fin, la compañía desarrolló un programa de innovación interna: Innova AESA. El objetivo del programa es capturar, canalizar y potenciar las ideas que surgen de su personal a partir de su experiencia en el hacer. Para ello se desarrollaron distintas actividades y herramientas a lo largo del año para dar los primeros pasos del programa. "Ya contamos con un total de 22 ideas presentadas, 10 en desarrollo y 2 en etapa final de curación", cuenta Pando.

Finalmente, el CEO recuerda que AESA como siempre está enfocada en escuchar a sus clientes, sus necesidades, capturar experiencias y potenciar nuevas oportunidades de desarrollo de negocios a través del programa "AESA Proactiva". "Este acercamiento se extiende no sólo a clientes actuales, sino también potenciales clientes o socios en donde complementemos nuestras capacidades", cierra Pando. ←

FITINOX S.R.L.
Ingeniería en accesorios para instrumentación y piping
Industria Argentina, con calidad que se exporta.

COMPONENTES PARA SISTEMAS DE CONTROL Y CONDUCCIÓN DE FLUIDOS

Fittinox S.R.L.
Tel.: (54 11) 4738-5562 - 4764-2389/6647/8 - www.fittinox.com.ar



DANIEL RIDELENER, DIRECTOR GENERAL DE TGN

Exportación transición, un mismo camino

EL CRECIMIENTO EXPONENCIAL DE LAS EXPORTACIONES DE GAS, CADA VEZ MÁS CERCA. EL ROL CLAVE DE ARGENTINA EN LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA REGIONAL.

Por Daniel Ridelener.

Sin lugar a dudas, las recientes inversiones anunciadas por el Gobierno Nacional para la construcción de un nuevo gasoducto desde cuenca neuquina y la expansión del sistema de gasoductos, son una gran noticia para el país y también para nuestros vecinos de la región. La posibilidad de evacuar mayores volúmenes de gas natural desde Vaca Muerta hacia los centros de consumo generará para la Argentina importantes ahorros fiscales debido a la reducción de importaciones de GNL y combustibles líquidos, compensará la disminución de las importaciones

desde Bolivia, potenciará la industria petroquímica, reducirá los costos de generación de energía eléctrica, generará miles de puestos de trabajo, incentivará a cientos de pymes y tantos otros efectos económicos positivos para nuestro país, sus industrias y sus habitantes.

También nos permitirá como Nación, incrementar significativamente nuestras exportaciones logrando, de esta manera, mejorar nuestra balanza comercial y el nivel de reservas.

Y como complemento importante a todo lo anterior, al potenciar el uso del

gas natural como fuente de energía, lograremos reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, trazando un rumbo propio en el camino de la transición energética.

En un mundo en el que tan solo 12 países son responsables del 71% de las emisiones de CO2, la Argentina juega un rol protagónico. No solo porque su matriz energética es de las más limpias del mundo con un 55% a base de gas natural, contribuyendo tan solo en un 0,7% de las emisiones globales de gases de efecto invernadero. Sino también porque con el desarrollo masivo de los

recursos gasíferos de Vaca Muerta, podremos ayudar a que muchos otros países transicionen en forma predecible, sustituyendo carbón o petróleo por gas natural, como paso intermedio a una matriz donde las energías renovables tengan un mayor peso.

Desde TGN operamos y mantenemos diariamente 11.000 km de gasoductos que conectan Argentina con Brasil, Bolivia, Chile y Uruguay. Estamos convencidos que esta es una gran oportunidad para nuestro país, para la

región y, si actuamos con inteligencia, para muchos otros países. Mayores exportaciones por estas vías contribuirán notablemente a que el mundo tenga una matriz energética más limpia y recorra el camino de la transición energética con menos sobresaltos y en forma más predecible.

Por todo lo dicho celebramos las expansiones previstas en los sistemas de transporte de gas y confiamos se encaren los desafíos regulatorios que las mismas conllevan. ←

Buckman se ha transformado en una compañía Chemi-Digi

Por Jorge G. Augello, Gerente de División Energía y WT LATAM de Buckman

Por más de 25 años Buckman forjó una sociedad estratégica con el equipo técnico y de campo de YPF que ha permitido alcanzar logros que parecían imposibles unos pocos años atrás. Y todos juntos nos hemos adaptado, sin darnos cuenta, a este mundo más VUCA (Volátil, Incierto, Complejo y Ambiguo) que nunca. De repente nos vimos enfrentando desafíos de la producción terciaria que nos llevaron a desarrollar en tiempo récord moléculas BLB5008SC, que combinadas con la pericia de los operadores de planta de la petrolera lograron ponerse en régimen, alcanzando así valores históricos de producción de crudo de 4.000 m3/día para una cuenca de más de 100 años.

Este trabajo en equipo nos llevó a desarrollar terpolímeros que colocaban al control microbiológico en una nueva dimensión, convirtiendo al THPS en una pieza de museo. Y entendimos también, gracias a las permanentes exigencias del campo, que ya con la molécula sola no bastaba y que era necesario digitalizar su control en campo, para lo cual nos transformamos en una compañía Chemi-Digi, que satelitalmente consigue monitorear y controlar lo que aplica en las plantas de tratamiento. Todo, desde ya, con gran esfuerzo, trabajo en equipo, tomando en serio las promesas y gambeteando la pandemia. Para que todo se sincronizara (molécula, equipo y servicio) era preciso capacitarnos y hacer lo propio con nuestros socios/clientes. Y un día, a pesar de la pandemia y siguiendo todos los protocolos, pudimos juntar a los expertos y usuarios y nos capacitamos. Y como todo salió tan bien reconocimos el esfuerzo a los exploradores. Festejamos poder reunirnos de nuevo para dar y recibir cara a cara lo que mejor sabemos hacer. Servirlos. ←

Encontrá productos innovadores y soluciones digitales.



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 CON EL DIRECTOR EJECUTIVO DE EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN DE PAMPA ENERGÍA

Horacio Turri: «Proyectamos invertir más de US\$ 230 millones este año»

EL EJECUTIVO DESTACÓ EL FUERTE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN QUE REGISTRÓ EL YACIMIENTO GASÍFERO EL MANGRULLO Y ASEGURÓ QUE ESTE AÑO TIENEN PREVISTO DUPLICAR SU CAPACIDAD DE TRATAMIENTO Y EVACUACIÓN LLEVÁNDOLA DE 6,3 A 13,4 MMM3/D.

Por Horacio Turri

Horacio Turri es el director ejecutivo de Exploración y Producción de Pampa Energía, la empresa independiente integrada más grande de la Argentina. En una entrevista con el Diario de la AOG, destacó el crecimiento de la producción que viene registrando el yacimiento gasífero El Mangrullo, en el suroeste de Vaca Muerta, a 50 kilómetros de Cutral C6 y Plaza Huincul, en la provincia de Neuquén. “Desde que tomamos la operación tras la adquisición de Petrobras Argentina, en julio de 2016, elevamos la producción de 2 millones de metros cúbicos diarios (MMm3/d) a 6,3 MMm3/d en diciembre de 2021”, aseguró. A su vez, prometió que la empresa invertirá este año más de 230 millones

de dólares en exploración y producción. Con parte de esa inversión planean concretar la construcción y puesta en marcha de distintas instalaciones de superficie en El Mangrullo, “que a fines de 2022 nos permitirán más que duplicar la capacidad actual de tratamiento y evacuación, pasando de 6,3 a 13,4 MMm3/d, un incremento de 113%”.

¿Cómo definiría el escenario actual de Pampa Energía en la Argentina y cuáles son los principales desafíos que se desprenden de esta coyuntura?

Pampa Energía se encuentra en un momento de gran crecimiento y en una posición muy activa en el plano de in-

versiones, como se puede observar en los niveles de producción de gas en estos últimos años, principalmente en El Mangrullo, nuestro yacimiento modelo. Desde que tomamos la operación tras la adquisición de Petrobras Argentina, en julio de 2016, elevamos la producción de 2 millones de metros cúbicos diarios (MMm3/d) a 6,3 MMm3/d en diciembre de 2021, un 215%.

¿Cuáles son los próximos objetivos que se trazó la compañía en esa área?

Nuestro principal objetivo en el cor-



to plazo es finalizar la construcción y puesta en marcha de varias instalaciones de superficie en El Mangrullo, que a fines de 2022 nos permitirán más que duplicar la capacidad actual de tratamiento y evacuación del yacimiento, pasando de 6,3 a 13,4 MMm3/d, un incremento de 113%. Paralelamente, continuamos con la perforación y completación de nuevos pozos que nos permitan, en un primer momento, cumplir con todos nuestros compromisos del Plan Gas.Ar y luego seguir incrementando nuestro volumen de ventas y market share en la cuenca.

¿Cuáles son los próximos objetivos en las principales áreas que opera la compañía en Neuquén y cómo evolucionó la productividad de los pozos perforados?

Cada área tiene su propio objetivo y desarrollo. Como comentaba antes, en El Mangrullo, donde poseemos el 100% de participación, nos concentramos en incrementar fuertemente la capacidad de nuestras instalaciones de superficie y transporte para maximizar continuamente la producción, aprovechando el formidable desarrollo del tight, particularmente desde la formación Agrio, que comenzamos a desarrollar luego de la adquisición de Petrobras y nos va a permitir alcanzar 8,3 MMm3/d para el invierno de 2022, lo que representa una suba de 330% desde 2016, y multiplicar la producción casi siete veces desde nuestro ingreso para comienzos de 2023. Es decir, de 2 a 13,4 MMm3/d.

En Río Neuquén, donde estamos asociados con YPF y Petrobras Opera-

Incrementar la capacidad de transporte troncal desde Neuquén conllevará un beneficio enorme a todos los jugadores de la industria

ciones S.A. (POSA), desde el invierno pasado estamos utilizando toda la capacidad del campo alcanzado los 5,2 MMm3/d de producción y pretendemos mantenerlo así durante los próximos años. Por último, en Sierra Chata el año pasado perforamos nuestro primer pozo a Vaca Muerta, que fue un éxito rotundo consiguiendo un caudal máximo de 780.000 m3/d durante su ensayo, convirtiéndolo en el segundo mejor pozo de gas de Vaca Muerta.

Nuestro desarrollo principal sigue sostenido por el tight gas, tanto en El Mangrullo donde más del 85% de nuestra producción viene del desarrollo de la formación Agrio, como en Río Neuquén. Esto nos permite optimizar nuestra producción, alcanzando niveles de

productividad muy parecidos a Vaca Muerta, pero con una complejidad operativa y costos mucho menores, enfocados en Pozos Verticales.

tricción a nivel de infraestructura está en la capacidad de transporte en los gasoductos troncales, desde Neuquén hasta el centro de consumo en Buenos

“Nuestro desarrollo principal sigue sostenido por el tight gas, tanto en El Mangrullo donde más del 85% de nuestra producción viene del desarrollo de la formación Agrio, como en el Río Neuquén”.

En materia de infraestructura, ¿cuáles son las necesidades más inmediatas en las áreas que opera la empresa?

Estamos en pleno proceso de construcción y puesta en servicio de 7,3 MMm3/d de capacidad de tratamiento adicional en El Mangrullo, con el upscale de nuestra Temporary Production Facility (TPF1) que instalamos el año pasado, con la construcción de una segunda TPF para cumplir con nuestros compromisos del Plan Gas.Ar de este invierno y con nuestra segunda Planta de Tratamiento de Gas (PTG2) en el yacimiento por una capacidad de 4,8 MMm3/d que estará finalizada en el segundo semestre de este año. Junto a estas plantas, finalizamos un loop de nuestro gasoducto, incluyendo el cruce bajo el cauce del Río Neuquén, que junto con la construcción de una nueva EMED (planta de tratamiento) durante este año nos va a permitir tratar y evacuar más de 13 MMm3/d a fines de 2022.

¿Y a nivel nacional cuáles son las necesidades en infraestructura?

A nivel nacional, sin dudas, la mayor res-

Aires y sus áreas lindantes. Esperemos que con la construcción del Gasoducto Néstor Kirchner (Trateyén-Salliqueló) se elimine esa restricción y permita a la industria en general, y a Pampa en particular, seguir incrementando la producción nacional de gas.

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

Desde mi punto de vista, es un proyecto fundamental para la industria y el país. Incrementar la capacidad de transporte troncal desde Neuquén conllevará un beneficio enorme a todos los jugadores de la industria, ya que traerá aparejado mayores niveles de actividad para los operadores y todas las compañías de servicios, mayores regalías para la provincia y un alivio a la balanza comercial del país, incrementando el consumo de gas local a costa de una reducción de las importaciones de GNL y de combustibles líquidos. Este nuevo gasoducto también debería liberar restricciones a la exportación en firme de gas a Chile durante todo el año, ampliando la participación de la Argentina en este

Depósito Fiscal Aduanero de Neuquén, un aliado estratégico



El Depósito Fiscal y Aduanero de Neuquén (DFAN) hace 7 años abrió sus puertas con el objetivo de impulsar el comercio exterior y ser un eslabón estratégico de la potencia exportadora e importadora de la Norpatagonia.

Con la seguridad y el empeño de los pioneros, en octubre de 2021 se inauguró el nuevo edificio, triplicando la capacidad operativa. Se trata de un establecimiento modelo con tecnología de punta en todas sus instalaciones, con una marcada orientación por la calidad de sus servicios y una fuerte inversión en seguridad.

Hoy, el ecosistema exportador de Norpatagonia cuenta con el DFAN, una empresa habilitada por AFIP / Dirección General de Aduanas para brindar servicios de almacenamiento, depósito de mercaderías, consolidación

y desconsolidación de cargas, con destino a la exportación e importación.

El DFAN opera en el Parque Industrial de Centenario, ubicado a 10 km del Aeropuerto Internacional del Neuquén y a 100 km del corazón de Vaca Muerta. Desde allí, ofrece soluciones para el comercio exterior de toda la región.

La empresa permite posicionar la mercadería y producción regional a través de la Aduana en Origen, bajando costos a través de la Ruta del Pacífico y Atlántico, vía tránsito directo.

Nueva Jersey y Midland-Tejas, la empresa brinda asistencia permanente a 70 países.

mercado e incluso hacer más interesantes los proyectos de licuefacción de gas para exportación.

que te mencioné anteriormente para la industria y el país.

¿Podrían cuantificar las inversiones-

proyectadas por la empresa para este año?

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

Si bien actualmente el foco de Pampa está en la producción de gas natural y nuestra participación en el mercado de petróleo crudo es menos significativa, al igual que con el gasoducto, cualquier ampliación en instalaciones de transporte y almacenaje, sobre todo en un commodity como el crudo y con el desarrollo de nuevos mercados en los que hemos participado en los últimos dos años, desarrollando exportaciones de crudo Medaniito, la ampliación de Oldelval impulsaría el crecimiento de la actividad e inversiones en la industria con los mismos efectos positivos

Desde exploración y producción proyectamos invertir más de US\$ 230 millones este año, que sumados a los casi US\$ 200 millones de inversiones en 2021, muestra cuan fuerte apuesta Pampa Energía al desarrollo de nuestro crecimiento en el país, participando de cada una de las tres rondas del Plan Gas.Ar e inclusive ofertando volúmenes adicionales para los dos picos invernales licitados, siendo una de las dos únicas empresas que participaron con volúmenes en cada una de las etapas licitatorias del plan. +

Con el desarrollo de nuevos mercados en los que hemos participado en los últimos dos años, desarrollando exportaciones de crudo Medaniito, la ampliación de Oldelval impulsaría el crecimiento de la actividad e inversiones en la industria con los mismos efectos positivos que te mencioné anteriormente para la industria y el país.

APAGA TU CÁMARA WEB, PORQUE ESTE AÑO NOS VOLVEMOS A REUNIR CARA A CARA EN LOS EVENTOS DE APLA

Visítanos en nuestro stand 1H 43, obtén tu código de descuento y participa del sorteo de un IPAD.

APLA
ASOCIACIÓN PETROQUÍMICA Y QUÍMICA LATINOAMERICANA

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

KPMG

Ser innovador transforma negocios

kpmg.com.ar

www.pcr.energy

ENERGÍA PARA **CONSTRUIR EL FUTURO**

Creando juntos soluciones para un futuro con energía.

AESA

PROENERGY

Especialistas en Aeroderivadas GE LM6000 / LM 2500

Proyectos EPC - MOH - Field Services - Contratos O&M

Edificio Skyglass, Piso 2 Oficina 313- Panamericana - Ramal Pilar- Km 43 - Del Viso Buenos Aires - Argentina

contacto: icolov@proenergyservices.com - www.proenergyservices.com

PCR

100 ANIVERSARIO



ENTREVISTA CON ALBERTO SAGGESE, PRESIDENTE DE GYP

«Nuestra idea es empezar a mirar un poquito más el midstream»

EL TITULAR DE LA EMPRESA PROVINCIAL DE NEUQUÉN DETALLÓ QUE EN 2022 ASPIRAN A LLEGAR A UNA PRODUCCIÓN BRUTA DE 900 M3/DÍA DE CRUDO. ADEMÁS, ADELANTÓ QUE PODRÍAN INCURSIONAR EN EL MIDSTREAM DE HIDROCARBUROS EN VACA MUERTA.

Gas y Petróleo de Neuquén, la petrolera provincial, cumplirá el año que viene 15 años. En sus inicios, fue un instrumento de la gobernación que por entonces conducía Jorge Sapag para traccionar la llegada de empresas internacionales a Vaca Muerta, que en esos años era todavía un destino prácticamente ignoto en el mapa hidrocarburo global. En esa senda fue exitosa: de su mano desembarcaron en el play no convencional ExxonMobil y Shell, dos majors de tamaño planetario. En diálogo con el Diario de la AOG, Alberto Saggese, presidente de GYP, detalló los próximos planes de la compañía, explicó por qué tomó la decisión de salir de las áreas convencionales en las que estaba asociada con Oilstone y adelantó algunos proyectos novedosos de la firma. Al mismo tiempo, se mostró preocupado por la falta de velocidad en la ampliación de los sistemas de transporte de petróleo y gas desde la Cuenca

Neuquina. Y por el desfase, cada vez mayor, entre los precios locales del crudo y los internacionales. Esa brecha, a su entender, desincentiva la inversión de las petroleras internacionales. **¿Cuáles fueron los motivos que los llevaron a tomar la decisión de salir de la producción de petróleo convencional? preguntamos el directivo.** Hemos dejado de participar en los campos convencionales, porque eran siete campos muy viejos de YPF que no tenían objetivos exploratorios, por lo que producíamos en ellos 200.000 metros cúbicos de gas al 60% con Oil Stone. Observamos que esos campos no tenían futuro y además teníamos una cláusula de salida que era irrevocable firmada con Oilstone, que se podía aplicar a los cinco años, que fue lo que ocurrió el año pasado. Nos resultaba conveniente venderles a ellos ese

60% y hacernos de la caja con el objetivo de seguir invirtiendo en otras áreas no convencionales, ese fue el motivo fundamental. Las siete áreas que tenemos hoy están funcionando bien. Estamos con una producción neta de más o menos 650 metros cúbicos día de petróleo, y alrededor de 130 mil metros cúbicos de gas. En total, tenemos un producto neto de venta de alrededor de los 250 metros cúbicos diario de petróleo y unos 50.000 m3/día de gas. El dejar de participar en las áreas convencionales que teníamos hizo que nos bajara un poco la presencia en gas pero, dentro del punto de vista de la caja, el petróleo nos ha compensado con creces esa caída de facturación. **¿Cree que el resto de las grandes petroleras va a seguir el mismo camino de reducir su participación en yacimientos convencionales?**

Yo creo que hay empresas como YPF, por ejemplo, que deberían adoptar esa política en muchas de sus áreas convencionales. Respecto a las otras, en tanto el convencional le siga costando más barato que el no convencional no creo que vean sentido en extenderse. En la medida en que se tiene algo interesante sería lógico, porque a una empresa chica producir 30/40 metros cúbicos le sirve, pero a las grandes, como es el caso de YPF, no. **¿Cuáles son los temas que más le preocupan para el 2022?** En primer lugar, la situación de mis socios internacional. Me preocupa es que

aquellos que no están al 100% en Argentina no puedan conseguir capitales por la diferencia de precios que hay entre invertir en nuestro país e invertir en cualquier otro lugar del mundo. Ese es el caso particular de Exxon-Mobil, Shell y Total. Aunque no es la misma realidad de PAE, Phoenix y Tepecpetrol, que son empresas de capitales locales. Si nosotros estuviésemos volcados totalmente a los internacionales, estaríamos realmente complicados. El mix de GYP es bueno. El problema vinculado a la brecha se trata, a mi juicio, de una falta de comprensión de que en realidad la incidencia que pueda tener un escalamiento del precio en surtidor no afecta tanto como el Gobierno o algunos creen. Estamos perdiendo una oportunidad histórica porque todo esto tiene fecha de vencimiento.

Existen diferentes proyectos como es el caso del gasoducto troncal "Néstor Kirchner", que conectará Tratayen, en Neuquén, con Salliqueló, en Buenos Aires, ¿cómo caracterizaría ese proyecto?

Para mí el gasoducto es central, pero eso supone la existencia de un tomador y un expendedor de gas, las dos puntas están, incluso no sé por qué lo tiene que tomar a su cargo el Estado. El interrogante está en si lo toma para sacrificar las tarifas en pos de un objetivo político, en ese caso va a ser muy difícil que se lo financien dado que eso implica hacer un negocio. Ojalá se realice el gasoducto, pero ahora significa un problema y tiene como consecuencia que se estanque la exploración y explotación del gas y nadie va a jugarse por una apuesta que todavía no se encuentra visible.

GYP se encuentra en hoy con una producción bruta de 650 metros cúbicos de petróleo y 130 mil de gas. ¿Cuál es la meta que establecieron para los próximos dos años?

El objetivo 2021 eran 700 metros cúbicos. Cayó un poco porque tuvimos un problema en la planta de Shell, que tardó en calibrarse, fue algo técnico. Para 2022 calculamos 900 metros cúbicos día, así que yo lo veo como un año en el cual vamos a crecer como lo venimos haciendo desde hace siete años.

La infraestructura de transporte tanto de crudo como de gas es el cuello de botella que frena al desarrollo de Vaca Muerta, ¿hay algo que GYP pueda hacer para mejorar esa situación?

Nuestra idea es empezar a mirar un poquito más el midstream y tratar de unificar dentro de lo que son nuestros socios alguna solución conjunta para poder evacuar la producción de todas las áreas. Hoy tenemos un cuello de botella claro: no le podemos pedir a las empresas que perforen más porque no forman de sacar ese petróleo. ←

SIDECO AMERICANA
DIVISIÓN ENERGÍA

QUINPE | GEA ENERGY | GOS Green Oil Services | VIRTUAL GasNet | OGPS PATAGONIA SOLUTIONS

Más de 60 años de trayectoria invirtiendo en proyectos y empresas en el sector energético en Argentina y en varios países de la región. Tenemos la firme convicción de invertir en nuestra gente y en nuestro país aportando compromiso y responsabilidad en los negocios que desarrollamos.

NOS MUEVE LA ENERGÍA

www.sidecoenergia.com
5276-8600 / 8642

TERMIPOL.com
Asiaciones - Andamios - Fire Proofing

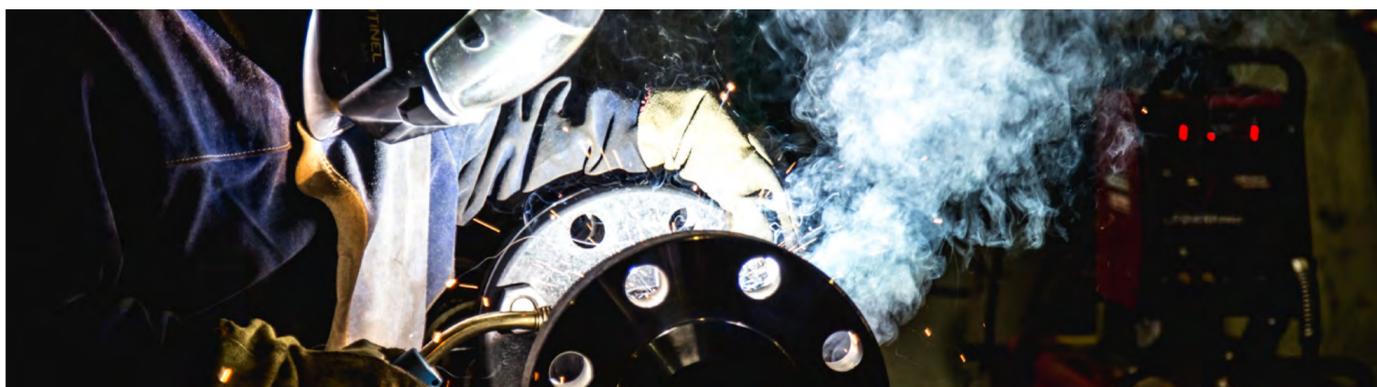
Termipol Argentina
Alberti 865, Zarate, Pcia de Buenos Aires 03487-423928 y líneas rotativas, recepción@termipol.com
Base Operativa Añelo Calle 1 N° 22, Manzana 52, Añelo - Neuquén



AGREGAMOS VALOR A LA ENERGÍA
Líderes en el procesamiento de Gas Natural de la Cuenca Neuquina

in Compañía Mega S.A. www.clamega.com.ar

MEGA COMPANHIA MEGA S.A.



OSVALDO GRECO, GERENTE DE AGUAS, PRODUCTOS VRU Y BOMBAS KRAL DE MEIP

«Queremos consolidar los nuevos productos y expandirnos a la minería»

LEJOS DE ACUSAR UN IMPACTO POR LA COYUNTURA SANITARIA, LA EMPRESA ESPECIALIZADA EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE OBRAS DE INGENIERÍA PARA EL MERCADO DE OIL & GAS MANTUVO UN CRECIMIENTO SOSTENIDO QUE LE PERMITIÓ TRIPLICAR SU PRODUCCIÓN DE EQUIPOS DE PROCESO Y SUMAR DOS NUEVAS LÍNEAS DE BOMBAS Y RECUPERACIÓN DE GASES DE ALTA CALIDAD.

Por Ing. Greco, Gte. División Agua

Tras haber construido una nueva planta de fabricación que le permitió triplicar su producción de equipos, Meip llegó a un acuerdo tecnológico y comercial con la empresa alemana Aerzen, fabricante mundial de compresores y soplantes, para comercializar localmente dos nuevas líneas de alta calidad con las que espera sacar ventaja de sus competidores. Una de equipos de recuperación de vapores y gases, denominados VRU (Vapor Recovery

Units), que a partir de una tecnología específica de compresión recuperan gases de gran valor económico por su poder calorífico, son de fácil operación (en general automática) y mantenimiento simple; y otra de bombas marca Kral, fabricadas en Austria, compuesta por unidades de desplazamiento positivo para Oil & Gas que son utilizadas en la transferencia, circulación y lubricación para el movimiento de fluidos limpios y no abrasivos de baja y alta vis-

cosidad, tales como aceites lubricantes, petróleo crudo, aceites térmicos, asfaltos y ceras minerales.

“Buscaremos consolidarnos en ambos productos, tanto en la fabricación de equipos nuevos como en el servicio de posventa”, explica Osvaldo Greco, gerente de Aguas, Productos VRU y Bombas Kral de Meip.

A decir del directivo, con la implementación de las unidades VRU se logra una reducción o eliminación de las

emisiones de gases explosivos, tóxicos y de efecto invernadero, altamente contaminantes para el medio ambiente. “Las aplicaciones típicas son bocas de pozo, tanques de almacenamiento de crudo, calentadores de gas y petróleo, tanques trifásicos y flash, separadores primarios, venteos de deshidratadores y colectores de purga”, precisa Greco.

Por más

Con más de 40 años de trayectoria en el desarrollo integral de obras de ingeniería para los mercados de Oil & Gas, Industria y Agua, Meip ha sabido posicionarse favorablemente entre los principales proveedores de EPC (Engineering, Procurement and Construction) del sector energético, donde hoy asiste las necesidades de jugadores de la talla de PAE, Pampa Energía, Pecom, Petrobras, Pluspetrol, Shell, Techint, Tecpetrol, TGS, TGN, Total e YPF, entre

La empresa ha decidido establecerse en algunos sectores clave, tales como la minería, con plantas de tratamiento de aguas y estaciones de bombeo.

otros. Su fuerte es el desarrollo de plantas llave en mano; equipos de proceso para el upstream, midstream y downstream; gasoductos; acueductos; redes de incendio y plantas de agua. Para eso, fabrica separadores de polvo y líquido, calentadores indirectos eléctricos, intercambiadores de calor, tanques de choque, trampas de scrapper, antorchas y skids completos para diversas aplicaciones. Asimismo, construye en obra plantas de regulación, medición, compresoras y compactas de tratamiento de aguas, así como estaciones de bombeo. “La empresa ha decidido establecerse en algunos sectores clave, tales como la minería, con plantas de tratamiento de aguas y estaciones de bombeo”, adelanta Greco. ←



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



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

www.navieralojda.ar



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 VEHICULO Y EL USO.

PSS

Patagonia Shale Services

Soluciones innovadoras para la industria del OIL & GAS

Revestimientos
Inteligentes

Thermal PatsTM

WWW.PATSS.COM.AR

NEUQUÉN - SAN LUIS - BUENOS AIRES

info@patss.com.ar

CLÚSTER VACA MUERTA

El Clúster Vaca Muerta fomenta la asociatividad para competir con grandes proveedores

BUSCA NUCLEAR A LA MAYOR CANTIDAD DE EMPRESAS A FIN DE CONTAR CON LA MEJOR DIVERSIDAD POSIBLE PARA RESPONDER A TODOS LOS REQUERIMIENTOS DE LAS OPERADORAS. ASIMISMO, APUNTA A QUE LA INVERSIÓN QUEDE EN NEUQUÉN SIN IMPEDIR LA ENTRADA DE EMPRESAS QUE NO SEAN DE LA PROVINCIA, AUNQUE SÍ QUE ESTÉ MÁS REGULADO EL PROCESO.



Leopoldo García **Oscar Erreteguy**

Asociatividad es la palabra clave que eligen para definir los objetivos generales del Clúster Vaca Muerta dos de sus integrantes, Leopoldo García, socio gerente de la firma Tres G, y Darío Belisle, gerente de Operaciones de IBC Company. "Nos queremos enfocar en fomentar la asociatividad entre las pymes que proveen bienes y prestan servicios para el sector de hidrocarburos

neuquino, en crear un marco con el fin de que las empresas que están trabajando para Vaca Muerta se conviertan en referentes para la industria", indica García. "Generalmente, las grandes operadoras buscan a los grandes proveedores y no acuden a la pequeña y mediana empresa, y quedamos afuera. Asociadas, en el marco de un clúster, podemos competir con los grandes", explica. Por su parte, Belisle agrega que es la asociatividad lo que "permite a las distintas empresas sumar mayor disponibilidad de recursos" y responder a los requerimientos de las petroleras. De esa manera, "es posible ganar licitaciones grandes", que de otro modo no se podrían abarcar.

"Tenemos muchas empresas chicas, que han armado muy bien su negocio y eso es muy bueno, pero falta esa integración, y entonces uno de los puntos que se trata de desarrollar es el tema de la asociatividad y nuclear en un solo espacio toda la oferta productiva", considera Belisle. "Para aprovechar todas las oportunidades es bueno estar contactado, lograr acuerdos, para enterarte cuáles son las entidades financieras que te pueden ayudar, o que en las universidades hay programas para mejorar la capacitación o que las operadoras están buscando determinado servicio, esa comunicación no está dada ni tampoco está disponible para todos. Queremos tener todos esos datos en un solo lugar", indica.

A partir de unas misiones empresariales que se organizaron en 2018 desde Neuquén a Houston, en EE.UU., surgió entre los proveedores que asistieron la iniciativa de conformar un espacio para las pymes neuquinas que estaban vinculadas con el sector de los hidrocarburos y enfocadas principalmente en Vaca Muerta. Como articu-

grupo de gente vinculada a Vaca Muerta, pero había que darle una forma para armarlo bien e institucionalizarlo, si no era un grupo de buenas intenciones más que nada", recuerda Belisle.

En tanto, García señala que se creó una comisión de admisión, con normativas para ingresar al clúster, y que continuaron las misiones empresariales, y tuvieron presencia en la edición 2019 de la AOG en Buenos Aires con un stand propio. "Pero no fue suficiente, porque con el tiempo advertimos que no estaban claros los objetivos y se estancó en un grupo de WhatsApp en el cual el empresario empezó a hacer catarsis", opina.

Al dar cuenta de que estaban atrapados en ese punto, decidieron encarar una etapa de capacitación y profesionalización en la gestión del Clúster. En octubre de 2020, 26 empresarios comenzaron a participar de un programa de Formación y Desarrollo específico para Clústeres.

Cuenta Belisle que con el patrocinio de Pan American Energy (PAE), desde el Centro PyME-ADENEU les ofrecieron hacer un curso intensivo de 4 meses con la Escuela de Negocios de IDESA para intentar hacer una refundación

encarar nuestro trabajo conjunto, esa es la idea global", añade.

De acuerdo con García, durante 2021 se cumplieron con los objetivos que se habían planteado: consolidar la comisión de transición y empezar a formalizar una estructura legal, armar el estatuto de asociación civil sin fines de lucro, y se avanzó en la definición de cuáles serán las condiciones que deberán tener las empresas para pertenecer al clúster.

Por su parte, el representante de IBC Company, hace hincapié en la participación de empresas neuquinas. "Que lo focalicemos en Neuquén es importante porque el objetivo principal apunta a que la mayor parte de la inversión quede en Neuquén. Pero no necesariamente queremos abroquelarnos y no dejar entrar a nadie que no sea de la provincia, aunque sí que esté más regulado el proceso", detalla el referente de la firma que hace operaciones, mantenimiento y

"Fomentar la asociatividad entre las pymes que proveen bienes y prestan servicios para el sector de hidrocarburos neuquino, con el fin de que las empresas que están trabajando para Vaca Muerta se conviertan en referentes."

"Los próximos proyectos para este 2022 son consolidar nuestra presencia en la AOG en marzo en Buenos Aires, participar de una nueva misión empresarial a Houston, que está prevista en mayo, y después, definir la presencia en otra exposición importante que va a realizarse en septiembre en Neuquén", resume.

Con respecto a los desafíos, para el directivo de Tres G, aumentar la oferta productiva de las empresas dentro del clúster es el principal. "Que seamos la mayor cantidad de empresas con la mayor diversidad posible, para que al momento de reunirnos con cada una de las productoras podamos responder a todos los requerimientos y empezar a mostrar los avances de los procesos de asociación que hayan sido exitosos, que el trabajo conjunto es posible", aspira García, que encabeza la empresa que hace 10 años se dedica al transporte principalmente de residuos urbanos y especiales o peligrosos para toda la cuenca, tanto en Neuquén como Río Negro.

obras en yacimientos. A su decir, para los neuquinos siempre fue muy complejo ofrecer servicios en otras cuencas ubicadas en otras provincias porque en el segmento del Oil & Gas se protege mucho los sectores y los trabajadores de cada región. "No obstante, en el clúster no pretendemos cerrarnos y bloquear la participación de proveedores de otras provincias, por eso ampliamos unos 50 km el radio de la provincia para que pueda participar empresas que ya trabajan en la cuenca pero que sus integrantes viven en Mendoza o en Río Negro, para que se puedan nuclear en el clúster y trabajar en conjunto, apuntando a que se hagan aportes que sean beneficiosos también para la región", completa Belisle. "Que el trabajo o el desarrollo de la zona además se asiente en la zona", agrega García y concluye: "Presencia, permanencia, asociatividad con actores locales son los pilares que perseguimos".

Cesetti Comunicaciones exhibe los últimos modelos de terminales y accesorios de radio en la AOG

Cesetti Comunicaciones es una empresa integradora de productos y servicios de telecomunicaciones con más de 40 años de trayectoria. Desde el primer día de trabajo en 1976, se ha capitalizado el crecimiento permanente, manteniendo con mucho esfuerzo los valores en cada acción emprendida.

A esto también se suma el acompañamiento a la continua innovación tecnológica de la actividad y, fundamentalmente, una profunda vocación de servicio. Nuestra base operativa está ubicada en la ciudad de Neuquén y brindamos servicios en toda la Cuenca Neuquina. Dentro de nuestros partners estratégicos, destacamos a Motorola Solutions, con quien trabajamos desde

hace más de 30 años ofreciendo soluciones en radios de dos vías (VHF/UHF), y a la empresa Geotab, líder mundial en telemática para el monitoreo de flotas. Con estas empresas formamos un gran equipo enfocado en ayudar a las compañías de petróleo y gas a trabajar de manera más segura y productiva.

Los esperamos en la exposición AOG en nuestro stand 1E-41, donde exhibiremos los últimos modelos de terminales, repetidoras y accesorios de radios de Motorola Solutions, el software Trbonet para redes Mototrbo, equipos de radioenlaces de Cambium Networks y la plataforma de telemática de Geotab.



EN EL CONVENCIONAL QUEDA MUCHO POR HACER

OILSTONE

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

CLUSTER VACA MUERTA

lador y coordinador de ese espacio que se llamó "Clúster Vaca Muerta" fue designado el Centro PyME-ADENEU, organismo dependiente del Ministerio de Producción e Industria, por medio del decreto de la provincia del Neuquén 966/18. "De esa manera, empezamos a trabajar con una pata del gobierno. Hasta ese momento, se conformó como un

del clúster y plantear definiciones estratégicas y ver qué era lo que querían hacer. "Así arrancamos esta nueva etapa de aprendizaje, armamos una comisión de transición, que es a donde estamos nosotros, hasta que podamos darle una forma jurídica para que luego se vote y quede una comisión elegida por todos que contemple los criterios fundamentales que vamos a utilizar para

EXPLORAR ES NUESTRO PUNTO DE PARTIDA.

Ahora te invitamos a hacerlo juntos

www.tecpetrol.com

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

BTU

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

CGC

Energía que crece.

cgc.energy | [company/cgc](https://www.linkedin.com/company/cgc)

Programa de Actividades

Lunes 21/3

DÍA
1

DOMINGO 20/03/22

La exposición estará abierta entre las 13.00 y las 20.00 hs.

Conferencias comerciales en Salas A, B, C de 13 a 20hs

Rondas de negocios

LUNES 21/03/22

- 9.00 a 14.30hs **JOG! (COMISIÓN DE JÓVENES PROFESIONALES DEL IAPG)**
- AUDITORIO PABELLÓN ROJO
- 8.00 a 9.00 hs **Acreditación**
- 9.00 a 10.10 hs **PRESENTACIÓN GRAL + PANEL DE UPSTREAM**
- Offshore - Néstor Bollatti, Gte Exploración YPF
 - No convencionales - Ernesto Fonseca, Gte Equipo Técnico, Shell Argentina
 - No convencionales - Daniel Valencio, Dir. Explo y Dilo Tecpetrolr
- 10.10 a 11.10 hs **PANEL DE MIDSTREAM Y DOWNSTREAM**
- Almacenamiento de gas subterráneo - Victoria David, Jefa Ops YPF
 - Transporte de O&G - Juan de Urraza, Director de Negocios, TGS
 - Transporte de O&G, Adrián Mérida, Gte Reservas, Oldelval.
 - Downstream Comercial - Pamela Vacca, Dir. Logística, Distriby Trading, Raizen
- 11.10 a 11.15 hs **Coffee Break**
- 11.00 a 12.30 hs **PANEL DE DIVERSIDAD E INSERCIÓN LABORAL**
- Inserción laboral, Carla Alaimo - Gerente de Dilo y Bienestar, GeoPark
 - Diversidad - Paola Argento, Líder de Diversidad, YPF.
 - Teletrabajo - Paula Aljure, Talent Acquisition Manager, AES
- 12.00 a 12.10 hs **RESULTADO DE LA ENCUESTA DE JÓVENES 2022**
- 12.10 a 13.10 hs **Almuerzo + Stands disruptivos**

- 13.30 a 14:15 hs **PANEL DE TRANSICIONES ENERGÉTICAS**
- Transición e. y Oportunidades, Marcos Porteau (Energy Advisor)
 - COP26 y Reducción de Emisiones a Nivel Global, Elena Morettini (Globant)
 - Eficiencia Energética en Op Offshore, Bertrand Szymkowski (TotalEnergies)
 - Gestión de Emisiones y Energía en NOC, Marcelo Asis (Shell Argentina)
- 14.15 a 14:30 hs **Sorteo encuesta + despedida**
- 14:00 a 19:00 hs **CICLO DE CONFERENCIAS EN LA AOG - AUDITORIO PABELLÓN ROJO**
- 14:00 A 15:30HS:** Conferencia 1: "Mediciones de Hidrocarburos: API-YPF proyecto conjunto de formación" (API - YPF)
- 15:30 A 17:00HS:** Conferencia 2: Sustentabilidad
- 17:15 a 19:00 hs **ENCUENTROS CON LOS CEOS - AUDITORIO PABELLÓN ROJO**
- 17:15hs Tenaris + Tecpetrol / **Javier Martinez Alvarez / Ricardo Markous**
- 17:35hs Pecom + Galileo / **Javier Gremes Cordero / Osvaldo del Campo**
- 18:10hs YPF / **Sergio Affronti**
- 18:30 hs **ACTO INAUGURACIÓN - AUDITORIO SALÓN ROJO**
- Autoridades IAPG y nacionales
- 19:00 a 22:00 hs **COCKTAIL DE INAUGURACIÓN (AUSPICIO YPF) - PABELLÓN 8 - AUDITORIO SALÓN ROJO**

La exposición estará abierta entre las 13.00 y las 20.00 hs.
Conferencias comerciales en Salas A, B, C de 13 a 20hs
Rondas de negocios.

ESCANEA CON LA CÁMARA DE TU CELULAR EL CÓDIGO QR



Te mantenemos informado
¡Agendanos!



ECONO
JOURNAL

ECONOMÍA
ENERGÍA
MINERÍA

(+54 9) 11-3852-6300

econojournal.com.ar

La energía se está reinventando,
Total evoluciona a TotalEnergies.

