



IDENTIFICAR RIESGOS Y CUMPLIMIENTOS NORMATIVOS, OPERATIVOS Y LEGALES

Los desafíos de compliance en tiempos de pandemia

EL CAMINO A LA EXCELENCIA Y LA EFICIENCIA

Cuáles son los planes para seguir reduciendo los costos de desarrollo en Vaca Muerta

AOG EXPO 2022

Con una concurrencia que superó las expectativas, concluyó la mayor feria de energía del país



Con una propuesta atractiva que durante cuatro días ofreció conferencias con oradores de alto nivel y más de 20.000 personas que participaron del primer evento sectorial masivo tras la pandemia, la XIII edición de la Argentina Oil&Gas concluyó ayer. La próxima cita en Neuquén, en septiembre de este año.

CADENA DE VALOR

Córdoba y Mar del Plata quieren colaborar con el desarrollo petrolero del país

ENCUENTRO DE LOS CEO'S

Remarcan la importancia de la ampliación del sistema de transporte de gas

ANTECEDENTES

El caso Camisea, un modelo a seguir para acelerar la producción de Vaca Muerta



AOG EXPO 2022

Con una concurrencia que superó las expectativas, concluyó la mayor feria de energía del país

Con una propuesta atractiva que durante cuatro días ofreció conferencias con oradores de alto nivel. Más de 20.000 personas participaron del primer evento presencia masivo tras la pandemia de la industria de Oil&Gas, que concluyó ayer. La próxima cita en Neuquén, en septiembre de este año.



El nivel de asistentes a la XIII edición de la Argentina Oil&Gas (AOG) Expo 2022 superó las expectativas de la organización, que estuvo a cargo del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG). Tras dos años de pandemia que motivó la postergación de la feria, que en los hechos funciona como la mayor conferencia energética del país, una gran cantidad de participantes pobló durante cuatro días el predio central de La Rural en Palermo.

Entre la audiencia sorprendió el número de jóvenes, muy probablemente estudiantes secundarios o universitarios iniciales, que se interesaron por empaparse de la proyección de la industria de Oil&Gas en el país. El presente de Vaca Muerta, y las oportunidades que presenta un nuevo escenario de precios altos del petróleo y el gas a nivel global, cruzaron transversal-

mente las distintas conferencias que se realizaron en la exposición. La próxima cita será en Neuquén cuando en septiembre se realice la edición de la AOG Patagonia, también organizada por el IAPG.

“Más de 20.000 personas dijeron presente en las cuatro jornadas desarrolladas en La Rural. Compuesta por 220 empresas expositoras, el evento superó todas las expectativas de concurrencia, ingresando visitantes hasta el momento de cierre”, destacaron desde el IAPG.

La próxima cita será en Neuquén cuando en septiembre se realice la edición de la AOG Patagonia, también organizada por el IAPG.

Autoridades nacionales y provinciales, funcionarios, empresarios del sector, representantes de pymes, referentes, consultores, profesionales, técnicos y estudiantes, participaron de las conferencias y de las charlas técnicas, que se desarrollaron a sala completa en todos los casos, también, de las rondas de negocios, y, en el sector de los stands. Fue el primer encuentro presencial masivo post pandemia que realizó la industria de Oil&Gas. Se percibió un gran entusiasmo que condice con las expectativas favorables sobre el escenario en el cual se desarrolla la industria.

Durante la última tarde, se desarrollaron en el marco del ciclo de “Conferencias AOG” el panel “Desafíos de compliance en la industria del P&G”, en tanto la Comisión de RRHH del IAPG abordó el tema de atracción y desarrollo de talento técnico para la industria.

En paralelo, en el auditorio principal, se llevó a cabo la tercera y última jornada del ciclo “Encuentro con los CEOs”, que estuvo moderada por el presidente del IAPG, Ernesto López Anadón





Rondas de negocios

A lo largo de la exposición tuvieron lugar las Rondas de Negocios. Se realizaron 230 reuniones de las cuales 15 se hicieron virtuales, donde compradores provenientes de Bolivia, Colombia, Perú y Brasil se reunieron con empresas productoras argentinas en condiciones de exportar. En esta edición, los productos de interés de los compradores extranjeros involucraron a todas las etapas de producción de la industria: transporte y distribución.

En cuanto a su experiencia en estas rondas y la posibilidad de concretar negocios, Daniel García, de Grupo VORDCAB, de México dijo que: “Ha sido muy

productiva esta ronda de negocios ya que tuvimos encuentros con más de 30 empresas en donde vimos que la ventaja de Argentina es que la mayoría produce en el país y no necesita importar sus productos. En dos semanas estaremos en Comodoro Rivadavia firmando una sociedad con una empresa argentina y todos los contratos que hicimos aquí nos servirán ya que conocimos los productos y servicios de cada una de ellas.”

Por su parte, Carolina Torres, de SETIP INGENIERIA, de Colombia señaló que “las rondas de negocios son una buena oportunidad de apertura con empresas de Argentina”. “Nos vamos con grandes expectativas y ya hemos tomado contacto con compañías que nos interesaron y con una de ellas ya adelantamos te-



Nuevo lanzamiento de Industrias 9 de Julio S.A.



mas comerciales de alianza. Nos ha servido mucho la experiencia, tuvimos contacto con proveedores muy interesantes.”

En la misma línea, Sandro Cesar Tojal Nunes, director de Sigmarhoh, de Brasil comentó que “la Argentina posee muchos proveedores de soluciones, de servicios por lo que las expectativas en las rondas de negocios son altas. En Brasil, existe una carencia muy grande de proveedores para actividades off shore y en Argentina hay proveedores importantes de soluciones con mejor costo-beneficio.” En cuanto a las negociaciones con empresas argentinas, expresó que están muy avanzados con una empresa interesada en montar una planta de cromado en el nordeste de Brasil “Esta integración nos permitirá atender nuestras demandas y la de los demás clientes locales”, concluyó.

Henrique Pereira Dourado, Gasmig Companhia de Gas de Minas Gerais (Brasil), expresó: “La fecha de la exposición fue muy oportuna teniendo en cuenta el contexto actual del sector de Oil & Gas. En Brasil hay una nueva ley de gas lo cual puede traer muchas oportunidades en argentina. Creemos que es importante que se hagan inversiones en los gasoductos ya que Brasil tiene demandas de compra de gas y esas inversiones pueden traer un buen retorno”. ←

Industrias 9 de Julio S.A. instaló una nueva base de operaciones en la zona de Vaca Muerta. La misma se ubica en la localidad de Barda del Medio y desde allí se brindarán los servicios de Alquiler de tráilers y servicio post venta de los productos fabricados por la empresa.

Este lanzamiento requirió de una importante inversión realizada a fines de 2021, que redundará en una rápida respuesta por cualquier requerimiento de servicio para los múltiples clientes de la zona.

Además, la empresa ha desarrollado importantes proyectos de Campamentos para las principales empresas petroleras y de servicios, realizados en módulos trasladables construidos en planta y luego llevados al sitio para ser acoplados y montados.

Asimismo, ha llevado a cabo complejos proyectos de grandes dimensiones en Shelters eléctricos para reconocidas empresas petroleras y mineras del país.

Todo ello con el apoyo del Departamento de ingeniería que le permite desarrollar todo tipo de proyectos, cualquiera sea la magnitud y complejidad de mismo. Estas acciones y experiencias reafirman el compromiso con la calidad que Industrias 9 de Julio S.A. tiene desde hace 50 años. ←



ENCUENTRO DE LOS CEO'S

Seguridad, financiamiento y ayuda para exportar, los pedidos de las PyMEs vinculadas al sector

Vaca Muerta y el *offshore* renovaron las expectativas de un crecimiento hidrocarburífero federal. Así lo manifestaron Karina Corradi, presidenta del Clúster de Petróleo, Gas y Minería de Córdoba, y Marcelo Guiscardo, titular de la Fundación Clúster de Energía de Mar del Plata, quienes reclamaron facilidades para el desempeño de las PyMEs.

Ser una pequeña y mediana empresa (PyME) vinculada con el segmento hidrocarburífero local no es una tarea nada sencilla. Los principales referentes de los clústeres sectoriales de Córdoba y Mar del Plata hablaron al respecto en el marco del Encuentro de los CEO's, en la XIII edición de Argentina Oil & Gas (AOG) Expo 2022.

El Clúster de Petróleo, Gas y Minería de Córdoba nació hace unos 10 años, buscando la diversificación de

la producción de las PyMEs industriales de dicha provincia. “Empezamos a crecer y a buscar nuevos horizontes, viendo las necesidades del sector del petróleo”, explicó Karina Corradi, presidente de la entidad.

Según sus precisiones, la industria metalmeccánica en Córdoba es muy grande y fuerte, pero necesita seguir trabajando en su inserción en el segmento petrolero. “Necesitamos que los proyectos sean a largo plazo, pasando la barrera de los períodos políticos. Nos

hace falta una mayor seguridad para posibilitar las inversiones y que haya una visión más amplia entre los tomadores de decisiones. Nuestro objetivo es interactuar y combinar nuestras fortalezas con las de otras provincias”, sostuvo.

La idea, apuntó, es ganar apoyo para que las firmas sean más competitivas y puedan comercializar todos sus productos. “Estamos acostumbrados a cumplir con las pautas de calidad y los tiempos de entrega. Pero necesitamos políticas públicas que nos ayuden con el financiamiento y la capacitación para exportar”, especificó.

También se requieren, añadió, facilidades para obtener créditos blandos, favorecer la reingeniería para aportar productos al sector petrolero y evitar interrupciones en la cadena productiva. “Estamos trabajando en un mapeo petrolero para visualizar claramente la oferta y la demanda disponibles, además de promover la certificación de nuestras empresas a nivel internacional”, indicó.

Desde su óptica, el manejo de personal en la Argentina es bastante problemático. “Es complicado encontrar mano de obra, en general. Y la que se encuentra necesita un tiempo para capacitarse”, admitió.

Otra prioridad, señaló, pasa por mejorar la planta de maquinarias para optimizar las fechas de entrega. “Tenemos una potencialidad muy grande en esta industria, hay que empezar a aprovecharla en serio”, sentenció.

Pedido de incentivos

A su turno, Marcelo Guiscardo, presidente de la Fundación Clúster de Energía de Mar del Plata, reconoció que la creación de ese organismo tuvo que ver con los buenos resultados del clúster cordobés. “Decidimos conocer las capacidades de nuestra ciudad. Nos reunimos con referentes de Neuquén y tuvimos una buena aceptación con las PyMEs de esa provincia. En su



Corradi: «Estamos trabajando en un mapeo petrolero para visualizar claramente la oferta y la demanda disponibles en toda la provincia de Córdoba, además de promover la certificación de nuestras empresas a nivel internacional».

momento les dije que en cuanto se pusiera la mira sobre el offshore, los tendríamos que invitar a participar de su desarrollo. Lo que se viene es realmente muy grande”, anticipó.

A su criterio, es importante tener un norte de varios años. “Tratamos de nivelar hacia arriba a todas las compañías en términos de calificación, seguridad y cuidado ambiental. Hay que prepararnos para un crecimiento de la producción, lo que redundará en más empleo y nuevos desafíos a la hora de exportar. Para ello, precisamos un sostenimiento de condiciones favorables durante 10 o al menos cinco años”, reclamó.

Vaca Muerta, afirmó, debe ser el mejor yacimiento no convencional del mundo. “Lo más difícil de conseguir, la calidad geológica, es algo que tenemos. Los pozos vienen entregando productividades récords, pero todavía no estamos preparados para acompañar el desarrollo de todo su potencial. A las PyMEs les cuesta mucho acceder al financiamiento necesario para ello. Hace falta mayor respaldo en ese ámbito”, recalzó.

En Mar del Plata, puntualizó, hay tres astilleros con cuatro años por delante de seguridad para seguir construyendo barcos. “Eso demuestra que garantizar la continuidad de la actividad en el tiempo no es im-

posible. Hay que aplicar un programa similar al campo petrolero”, aseguró.

Por otro lado, y por experiencia propia añadió que hacen falta incentivos a la exportación. “QM es una de las empresas marplatenses que más exportan. Pero en el pasado contaba con un crédito de exportación y ahora, en cambio, debe afrontar un costo adicional.

Esto hace muy difícil la competencia internacional, sin mencionar las dificultades relativas al tipo de cambio. Tampoco tenemos la tranquilidad de que lo que se hace hoy, se pueda seguir haciendo mañana”, se lamentó el empresario fundador de la firma de equipamiento.

No menos grave, expuso, es que mucha gente ya no esté acostumbrada a trabajar. “Hay que esforzarse mucho en su reacondicionamiento al mundo laboral y en su formación. Nosotros estamos entrenando a 90 soldadores. La idea es llegar a los 180 para fin de 2022 y alcanzar los 300 soldadores en tres años”, ejemplificó.



Guiscardo: «Tratamos de nivelar hacia arriba a todas las compañías en términos de calificación, seguridad y cuidado ambiental. Hay que prepararnos para un crecimiento de la producción, lo que redundará en más empleo y nuevos desafíos a la hora de exportar».

Un 90% de los trabajadores marplatenses, cuantificó, se expresa en favor del desarrollo del offshore, a sabiendas de los beneficios que el rubro traerá aparejado. “Sería deseable despejar la incertidumbre que está provocando la Justicia, la cual no nos favorece”, completó. ←



Nota

3

ENCUENTRO DE LOS CEO'S

Empresas remarcan la importancia de la ampliación del sistema de transporte de gas

Los líderes de TGS, TGN y Compañía Mega se mostraron convencidos de que el desarrollo masivo de Vaca Muerta impulsará el agregado de valor local y la integración energética regional y destacaron el crecimiento de la infraestructura para evacuar la producción gasífera.



El Gasoducto Néstor Kirchner viene a darle continuidad al sistema de Vaca Muerta que empezó a montar Transportadora de Gas del Sur (TGS), a partir del denominado Gasoducto Norte. Así lo destacó Oscar Sardi, CEO de la firma, quien celebró la confirmación de su extensión por más de 30 kilómetros. “A partir de la instrumentación del Plan Gas.Ar llegamos al límite de nuestra capacidad de transporte, por lo que eran

necesarias estas nuevas obras”, señaló el directivo, quien formó parte de la tercera y última jornada del Encuentro de los CEO's, en la XIII Argentina Oil & Gas (AOG) Expo 2022.

TGS, definió Sardi, es una empresa de transporte, pero también de Midstream y de comercialización de gas y derivados. “Los nuevos proyectos son importantes para nuestra compañía, pero también para el país,



Sardi

/TGS

«Con una nueva vía de salida para la producción de Vaca Muerta, no sólo abasteceremos la demanda local, sino que además abriremos una posibilidad de desarrollo para la industria petroquímica y para la realización de proyectos de licuefacción.»



Ridelener

/TGN

«En el actual contexto tenemos que ser muy eficientes en la integración energética con Brasil, Chile y Uruguay. Al mercado chileno, si hacemos las cosas bien, lo podríamos abastecer los 365 días del año.»



Scarone

/Compañía Mega

«El año pasado terminamos la ampliación de la toma de gas desde Vaca Muerta. En la actualidad contamos con dos opciones: tomar el convencional desde Loma La Lata y el no convencional desde Tratayén.»

que tendrá una nueva vía de salida para la producción de Vaca Muerta. Así, no sólo abasteceremos la demanda local, sino que abriremos una posibilidad de desarrollo para la industria petroquímica y para la realización de proyectos de licuefacción”, anticipó.

Según sus palabras, ya salió la orden de compra de los caños del Gasoducto Néstor Kirchner. “La presentación de ofertas está por realizarse. Veremos quién es el oferente ganador antes de dar comienzo al proceso de construcción. La idea es que esté en operaciones en el invierno de 2023”, detalló.

Cuando TGS pensó Vaca Muerta hace años, evocó el ejecutivo, se proyectaba una cantidad de ductos cru-

zando la formación. “Hoy tenemos un tronco, lo que conocemos como Gasoducto Norte, y una rama, que va hacia la zona sur. Para el futuro, esperamos que haya muchos troncos con muchas ramas. Eso deberá acompañarse con un plan orientado al acondicionamiento y reacondicionamiento del gas”, expuso.

En cuanto al gas natural licuado (GNL), resaltó el trabajo junto con Excelerate en un proyecto de tipo modular. “La intención es comenzar por iniciativas no tan grandes. El millón de toneladas que proyectamos pueda dar la planta en una primera etapa es ínfimo en relación con la demanda del mercado”, aseveró.

Nueva lógica

De acuerdo con Daniel Ridelener, CEO de Transportadora de Gas del Norte (TGN), el primer vector de beneficios que aportará el Gasoducto Néstor Kirchner pasará por el abastecimiento de la demanda insatisfecha que hay en la Argentina. “La misma hoy está siendo cubierta por combustibles que son más caros”, opinó.

El segundo vector de crecimiento, enumeró, remite a la potencialidad exportadora hacia los mercados vecinos. “Además, estamos cambiando la lógica de nuestro sistema de transporte, que nació bajo una concepción radial. Parte de este proyecto incluye revertir



el sentido de flujo en el Gasoducto Norte, ya que la Cuenca del Noroeste Argentino (NOA) fue declinando fuertemente y Bolivia no pudo suplirla del todo. Vaca Muerta puede desempeñar ese rol de abastecimiento regional”, reflexionó.

Todo lo hecho en la formación para monetizar el gas natural a través del Plan Gas.ar, enfatizó, se basó en la existencia de gasoductos y plantas que ya estaban instaladas. “Hoy estamos instalando plantas de acondicionamiento que son convertibles a plantas de tratamiento con inversiones menores para acompañar el crecimiento del Upstream. Pero hay que pensar bien si los productores están dispuestos a firmar acuerdos a largo plazo para agregarle valor a los líquidos incorporados al gas natural en pos de mejorar su ecuación económica”, advirtió.

En algún momento, recordó, la Argentina construyó vínculos sanos con los países vecinos. “En ese sentido,

no sólo hay que ver al gas, sino también a la energía eléctrica. En el actual contexto tenemos que ser muy eficientes en la integración con Brasil, Chile y Uruguay. Al mercado chileno, si hacemos las cosas bien, lo podríamos abastecer los 365 días del año. Y también está la posibilidad de llegar al mercado de San Pablo, directa o indirectamente a través de Bolivia. Hay que apuntar a una regulación que facilite eso. Incluso Bolivia podría pensarse como un hub de abastecimiento”, apuntó.

Agregado de valor

El panel lo cerró Andrés Scarone, gerente general de Compañía Mega, quien remarcó la importancia de ampliar el sistema de logística y transporte de gas para liberar parte de la capacidad exportadora del puerto de Bahía Blanca.

Aparte de referirse a la buena complementación con TGS para contribuir con la logística que amerita la demanda energética del invierno, Scarone aludió a la necesidad de ganar competitividad internacional. “Para salir al mundo en condiciones ventajosas hay que tener economías de escala”, indicó.

Anteriormente, acotó, una planta petroquímica necesitaba instalarse sí o sí en una zona cercana a la materia prima. “Hoy, no es necesariamente así, lo que nos da una oportunidad para abastecer mercados lejanos”, aventuró.

Independientemente de la coyuntura de precios, afirmó, el escenario global abre oportunidades interesantes. “Con una buena logística de gas y líquidos podemos aprovechar esta coyuntura”, comentó.

En esa dirección, ponderó las capacidades de Compañía Mega. “El año pasado terminamos la ampliación de la toma de gas desde Vaca Muerta. En la actualidad contamos con dos opciones: tomar el convencional desde Loma La Lata y el no convencional desde Tratayén. Hoy podemos fraccionar un 12% más de cada producto”, ponderó.

La empresa, resumió, está construyendo y avanzando sobre un camino claro, en un mercado desafiante, pero promisorio. ←

Nota

4



ENCUENTRO DE LOS CEO'S

El caso Camisea, un modelo a seguir para desarrollar Vaca Muerta

Los resultados obtenidos por Pluspetrol en Perú perfectamente podrían replicarse en la Argentina. Para ello, el country manager de la firma, Germán Macchi, pide reglas claras y estabilidad a nivel nacional. Esas condiciones ya se encuentran en suelo neuquino, según la mirada de Alberto Saggese, presidente de Gas y Petróleo del Neuquén.

El country manager de Pluspetrol Argentina, Germán Macchi, aprovechó su participación en el Encuentro de los CEO's, en la XIII edición de Argentina Oil & Gas (AOG) Expo 2022, para trazar una inquietante comparación entre el éxito del desarrollo del proyecto Camisea, en Perú, y los desafíos para obtener resultados positivos a gran escala en Vaca Muerta, en la Cuenca Neuquina. "Siempre fuimos una compañía con una visión participativa a nivel global. Eso nos llevó a naciones como Argelia, Túnez, Colombia, Bolivia,

Perú y Venezuela, entre otras. En Camisea, en particular, asumimos un enorme desafío", aseguró el directivo.

A fines de los '90 y principios de los 2000, según evocó el ejecutivo, Perú era un importador neto de energía, no consumía gas, compraba en el exterior el gas licuado de petróleo (GLP) que precisaba y también parte del crudo que requerían sus refinerías. "Con inversiones tasadas en miles de millones de dólares para procesar y transportar el gas desde la selva amazónica, Camisea dio vuelta la matriz energética del país. Tu-

vimos que construir un puerto nuevo para darle sostenibilidad a todo el proyecto. Eso nos permitió la construcción de una planta de gas natural licuado (GNL) hace más de 10 años”, detalló.

Según Macchi, todo esto fue posible gracias a la existencia de un consenso claro entre los ciudadanos y los políticos peruanos sobre el rol necesario de la inversión privada para posibilitar el desarrollo del país. “Había claridad y visión a largo plazo, además de un mecanismo garantizado a nivel constitucional para dar estabilidad jurídica y fiscal a partir de los denominados contratos ley. Estamos muy orgullosos de lo realizado. La Argentina tiene mucho por replicar de este ejemplo”, advirtió.

Si bien tiende a no discutir sobre política, Macchi no pudo omitir que, pese a los diferentes escenarios que vivió en los últimos años, Perú nunca dejó de ser un país confiable ante los ojos del mercado internacional. “Nosotros, en cambio, dejamos de cumplir nuestros compromisos con Chile, lo que dejó una marca indeleble. En adelante, tenemos que volver a demostrarle al mundo que puede confiar en nuestro potencial”, subrayó.

Más confiabilidad

Prácticamente a modo de respuesta para los reclamos del ejecutivo de Pluspetrol, Alberto Saggese, presidente de Gas y Petróleo del Neuquén (G&P Nqn), destacó las buenas condiciones para la inversión que ofrece su provincia. “Somos una empresa estatal, pero que funciona como privada, que se transformó en el vehículo provincial para motorizar ciertas inversiones que



Macchi: «Pese a los diferentes escenarios que vivió en los últimos años, Perú nunca dejó de ser un país confiable ante los ojos del mercado internacional. La Argentina, en cambio, tiene que volver a demostrarle al mundo que puede ser confiar en su potencial.»

Saggese: «Somos más un facilitador que un estorbo para nuestros socios. Nos vendría bien un poco más de involucramiento de parte de las autoridades federales. Avanzamos mucho, pero falta dar un paso más».



no se hubieran realizado de otro modo. Esto muestra un involucramiento gubernamental verdaderamente titánico”, calificó.

Para Saggese, así como la Argentina tuvo la suerte de contar con un yacimiento como Vaca Muerta, la industria tuvo la suerte de que dicha formación esté en una provincia como Neuquén. “No es común otorgar casi 50 concesiones no convencionales en estos ocho años”, se jactó.

Según sus palabras, G&P fue creada para darle cabida a empresas que sin su presencia quizás no hubieran arribado a la Argentina. “Mejoramos la relación entre las firmas privadas y el gobierno, mostrando una continuidad de reglas y un respaldo concreto a las inversiones. Por ejemplo, el Gasoducto de Captación de TGS se llevó a cabo en sólo cinco meses. Esto, lamentablemente, no es común en nuestro país”, insistió.

La empresa, indicó, lleva otorgadas 14 concesiones, de las cuales nueve se encuentran en distintas etapas de producción. “Somos más un facilitador que un es-

torbo para nuestros socios. Nos vendría bien un poco más de involucramiento de parte de las autoridades federales. Avanzamos mucho, pero falta dar un paso más”, reclamó.

Todo lo que hizo G&P hasta ahora, señaló, fue bajo normas que hoy se reconocen como un impedimento, y que están siendo revisadas. “Si queremos transformarnos en un país exportador de gas y cambiar la matriz de nuestro negocio, hay que tomar decisiones al respecto. Aunque yo no llegaré a ver su fin, la industria hidrocarburífera tiene fecha de vencimiento a nivel mundial. Sería un crimen no aprovechar hoy los recursos que tenemos por culpa de malas reglamentaciones”, apuntó.

En ese sentido, añadió Saggese, no puede omitirse el hecho de que hoy Europa necesita fuentes de abastecimiento para reemplazar al gas ruso. “Si ofrece mayores niveles de confiabilidad, la Argentina puede convertirse en una de ellas”, concluyó. ←





LOS DESAFÍOS DE COMPLIANCE EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Los desafíos de compliance en tiempos de pandemia

Patricia Vázquez de Metrogas, Ramiro Cabrero de Baker Hughes Company y Raúl Saccani, del IAE Business School analizaron cómo se trabaja el compliance en la cadena de valor de la industria hidrocarburífera.

La pandemia desatada en 2020 alteró y complicó la vida cotidiana en todo el mundo. En las compañías, adaptarse a la nueva realidad fue una necesidad. El compliance, o los procedimientos que permiten identificar riesgos y cumplimientos normativos, operativos y legales en una empresa, también se vio impactado en sus procesos y desarrollos en las compañías de la industria del petróleo y gas. Así lo afirmaron Patricia Vázquez, Oficial de Ética y Cumplimiento de Metrogas; Ramiro Cabrero, Global Compliance Officer para Oilfield Services de Baker Hughes Company; y Raúl Saccani, director del Centro de Gobernabilidad y Transparencia del IAE Business School, que participaron del panel “Desafíos de compliance en la industria del petróleo y el gas”. El panel se realizó el último día de la XIII exposición Argentina Oil & Gas. La moderadora fue María de las Mercedes Archimbal, Chief Compliance Officer de YPF.

Nueva realidad, nuevos procesos

Ramiro Cabrero (Hughes) señaló que “en la industria petrolera, la pandemia nos mejoró mucho desde el compliance y el riesgo anticorrupción porque hubo una menor interacción entre las personas. La pandemia trajo menor probabilidad de que ocurrieran cosas que no debieran ocurrir”. Y añadió que la covid-19 “también trajo mucha innovación a la hora de hacer negocios, con más marketing de ventas y creatividad. Esto desde el lado del compliance nos exige estar un paso adelante en la cultura de la empresa y madurar de la mejor manera posible qué control es el más adecuado para estas nuevas figuras”. Por otro lado, comentó que “con la pandemia hubo mucha más regulación de emergencia y de seguridad desde los estados o los organismos, que se ponían por encima de cualquier decisión de negocio”.

Patricia Vázquez (Metrogas) remarcó que “la pandemia les pegó a todos los procesos de la compañía y también al compliance. Se activó una fuerte agilitación para adaptarse a todas las nuevas circunstancias, como fue el trabajo remoto, la falta de presencialidad y la flexibilización de procesos. Puertas adentro de la organización se trabajó mucho para adaptar el programa (de compliance), como por ejemplo llevar adelante un proceso de investigación interna o las re-

uniones virtuales”. Y subrayó también que “trabajamos fuerte en la evaluación de riesgos, que en el esquema habitual veníamos trabajando de un modo y, con la pandemia, se vinieron todos los riesgos juntos y había que agilizar y prestar atención a cosas nuevas como las compras de emergencia que realiza-



Cabrero: «La pandemia nos mejoró mucho desde el compliance y el riesgo anticorrupción porque hubo una menor interacción entre las personas»

ba la compañía y cómo instrumentar algún mecanismo de revisión de riesgos. Un ejemplo de esto tiene que ver con el seguimiento de los casos de covid o la adaptación a un estado de alerta constante”.

Por su parte, Raúl Saccani (IAE Business School) destacó que el compliance tiene una primera mirada normativa y que podría acotarse solamente a cumplir con las leyes. Pero incorporó otra mirada: “en el fondo, el compliance se trata de cómo se toman decisiones en momentos difíciles. Y todavía con una mirada más profunda, el éxito tiene que ver, en definitiva, con las conductas de la propia alta gerencia, que es la que ilustra con su ejemplo al resto de la organización, que tiene que ver en cómo se viven los valores y la cultura de la empresa”. “El futuro del compliance está dentro de nosotros mismos, es decir, cómo conducimos y cómo lideramos una organización es la forma viva de llevarlo adelante”, sentenció Saccani.

María de las Mercedes Archimbal (YPF) incorporó la importancia de la comunicación: “Es relevante tanto la externa como interna. Qué es lo que estamos haciendo en las organizaciones y qué herramienta es mejor utilizar para cada uno de los casos, independientemente de las especificidades y los distintos riesgos a los que estamos expuestos. Siempre hay que ir subiendo la vara para ser cada vez más transparen-

tes e íntegros y que la ética de compliance sea una parte troncal de las organizaciones”.

Cadena de valor

Patricia Vázquez (Metrogas) describió lo que tienen que hacer las empresas que conforman la cadena de valor de la industria de Oil & Gas respecto a incorporar los procesos de compliance: “primero, si están realmente convencidos tienen que dar el primer paso y avanzar. Tienen que mirar hacia adentro de su organización y seleccionar personal con valores sólidos, que sean personas flexibles y capaces de generar confianza. Con

pocas y buenas herramientas se puede hacer mucho en una empresa”.

En tanto, Raúl Saccani (IAE Business School) sostuvo que “la pandemia complejizó la cadena de valor y la relación con los proveedores. Como nunca, esto es un desafío para el compliance. Es relevante cómo gestionamos esta relación desde las organizaciones”.

Por último, Ramiro Cabrero (Hughes) señaló que “es im-



Vázquez: «Con la pandemia se activó una fuerte agilización para adaptarse a todas las nuevas circunstancias, como fue el trabajo remoto, la falta de presencialidad y la flexibilización de procesos»

portante pensar en cómo convencemos a los líderes de la cadena de valor que vale la pena que incorporen más compliance. Tiene un aspecto positivo y es que es necesario tener este trabajo desde el mundo de la transparencia porque abre puertas. Desde una mirada negativa, hay muchas compañías que lo exigen por escrito en sus pliegos y en sus requisitos y en la cadena de valor esto es relevante. Si un empleado o empleada se siente discriminado o acosado, hoy en día ya no se puede permitir no tener un proceso interno como para revisar esa conducta.” ←

EL CAMINO A LA EXCELENCIA Y LA EFICIENCIA

Planes para seguir reduciendo los costos de desarrollo en Vaca Muerta

Un panel con especialistas en perforación de Tecpetrol, YPF y Pluspetrol repasó las mejoras logradas en la masificación de la producción en la formación neuquina. Destacaron la reducción de costos y lo que esperan lograr.



Las experiencias de las empresas escalando la producción de shale gas y shale oil en Vaca Muerta constituyeron el tema central en el cierre de la jornada de recursos No Convencionales de la Argentina Oil & Gas Expo 2022. Especialistas de Tecpetrol, YPF y Pluspetrol compartieron en un panel la experiencia reciente de estas empresas a la hora de pasar de la fase piloto a la de producción en masa en la formación neuquina y los desafíos que se presentan.

Matías Farina, gerente de Perforación y Work-Over de

Farina: «En dos años Tecpetrol pudo llenar la planta de 15 millones de MMm3, ser el yacimiento número uno de Vaca Muerta en producción»

Tecpetrol, destacó la reducción lograda en los tiempos de perforación gracias al modelo factoría. Guillermina Sagasti, gerenta de Geociencias y Reservorios de No Convencionales de YPF, marcó la necesidad de inversiones en infraestructura. Por su lado, Juan Schijman, gerente de Operaciones de Pluspetrol en Argentina, contó los avances que la empresa está dando hacia la masificación de su producción. Tecpetrol destaca en Vaca Muerta como una de las compañías que más incrementó su producción en poco tiempo. Farina re-

cordó lo logrado en Fortín de Piedra a partir de 2016. “El objetivo que nos puso la empresa fue llenar la planta y para eso había que acelerar la curva de aprendizaje, no había otra forma. Se logró, en dos años Tepecpetrol pudo llenar la planta de 15 millones de MMm3, ser el yacimiento número uno de Vaca Muerta en producción con el 47% y abastecer al país con el 13% de la energía”, dijo Farina.

En esa fase inicial, los tiempos de perforación le insumían a la compañía unos 35 días de trabajo por cada pozo. Recientemente, con la aplicación del modelo factoría, esos tiempos bajaron a 25,7 días, una reducción del 27%. Farina comentó cuál es el tiempo estándar al que apuntan. “Hoy el nuevo estándar es de 24,8, de los cuales tenemos un 10-12% de tiempo no productivo. Controlamos el 50% de ese tiempo, el resto es condición del pozo. Del 50% que controlamos tenemos que básicamente el 85% de ese cincuenta es trépanos, principalmente. Estamos trabajando con las compañías para mejorar el trepano y evitar ese tiempo no productivo”, detalló.

Por el lado de YPF, Sagasti también resarcó la baja de costos lograda en los bloques de Añelo, La Amarga Chica y Bandurria Sur, en los que opera

en conjunto con otras petroleras. “Hemos logrado una sustancial mejora en el costo de desarrollo, un 56% de

Schijman: «Apuntamos en el segundo semestre del año próximo a llevar la producción a 10 MMm3 en el bloque La Calera»

Monteiro: «Trabajamos con las empresas para que tengan previsibilidad»

En un paréntesis dentro de la exposición del panel, el ministro de Energía de Neuquén, Alejandro Monteiro, fue invitado al escenario para destacar los logros en Vaca Muerta y agradecer a las compañías. “Cuando uno repasa la evolución, si bien hay situaciones que no fueron positivas, en general todos los resultados con el tiempo nos están mostrando mejoras en términos de eficiencia y de productividad”

Desde la provincia y como dueños del recurso, nuestro rol es trabajar con las empresas para que puedan tener la mayor previsibilidad en los contratos de concesión. Trabajamos también para que en el plano nacional se puedan destrabar las cuestiones que hacen que no podamos despegar del todo en el desarrollo de este gran recurso. Quiero felicitar a las compañías por todo el avance que han tenido”, concluyó. ←



Sagasti: «Estábamos en unos 19 dólares por barril producido y hoy estamos en 8,6. La apuesta para 2022 es llegar a los 8 por barril y para el 2026 queremos llegar más cerca de los 6 por barril»

do de Bandurria Sur, necesitamos trabajar en unidades de separación primaria para nuestras plantas de

descenso si comparamos 2021 con 2016. Estábamos en unos 19 dólares por barril producido y hoy estamos en 8,6. La apuesta para 2022 es llegar a los 8 por barril y para el 2026 queremos llegar más cerca de los 6 por barril”, explicó. El ideal es emular los costos de desarrollo en la formación Permian en Estados Unidos, que rondan los 6,9 dólares por barril.

No obstante, la falta de infraestructura de gasoductos, instalaciones de tratamiento de gas y petróleo y demás es el gran límite para el crecimiento de la producción. La gerenta de Geociencias explicó las necesidades de YPF para elevar su producción. “En nuestro plan estratégico, entre 2022 y 2026, necesitamos construir unas baterías, estamos construyendo la planta de tratamiento de cru-

gas, ampliar ductos, y acompañar todo esto con la implementación de nuevas tecnologías y el análisis de todos los datos”, sintetizó.

De las tres empresas, Pluspetrol fue la más reciente en incursionar en la formación neuquina. La compañía entró en 2019, con una capacidad de producción piloto de 3 MMm³/D. Actualmente está trabajando para comenzar con la etapa de masificación de la producción en 2023. Schijman destacó los hitos alcanzados en el bloque La Calera y cuál es la expectativa de la compañía a partir de su adhesión al Plan Gas en 2020. “Decidimos entrar en el programa y hacer una expansión. Apuntamos en el segundo semestre

del año próximo a llevar la producción a 10 MMm³”, marcó.

La mejora de la eficiencia es la clave para la etapa de masificación. El gerente de Operaciones de la compañía en Argentina señaló que la optimización pasa centralmente por bajar el costo de desarrollo y gestionar los tiempos. Para esto, planteó que la empresa debe apegarse a un diseño estándar de pozo. “Congelar los diseños y no aceptar cambios extemporáneos es sumamente relevante. Es usual que haya pedido de cambio en la ingeniería a la hora de perforar o cuando el pliego ya está lanzado. El no tiene que ser rotundo”, señaló. ←



Nota

7

JÓVENES OIL&GAS

Los jóvenes profesionales inyectaron la cuota de innovación y creatividad a la expo

En la apertura inaugural de la Argentina Oil & Gas (AOG) Expo 2022 se desarrolló una jornada organizada por Jóvenes Profesionales cuyo objetivo fue abordar distintas temáticas que conciernen al ámbito profesional de quienes ingresan a la industria.

La quinta edición de Jóvenes Oil&Gas contó con la acreditación de más de 450 jóvenes y aportó un contenido diferente dado que ejecutivos de diversas empresas participaron en los cuatro paneles que abordaron la actualidad de los segmentos de upstream, midstream y downstream, así como también la agenda de diversidad e inserción laboral y transiciones energéticas.

En las primeras dos exposiciones vinculadas a la producción, transporte y distribución el mensaje fue claro: la necesidad de realizar diferentes proyectos y contar con profesionales formados en el sector que lleguen para aportar nuevos enfoques. En relación a esto, en el tercer panel se discutió sobre el desafío que atraviesan las empresas para hallar jóvenes talentos.

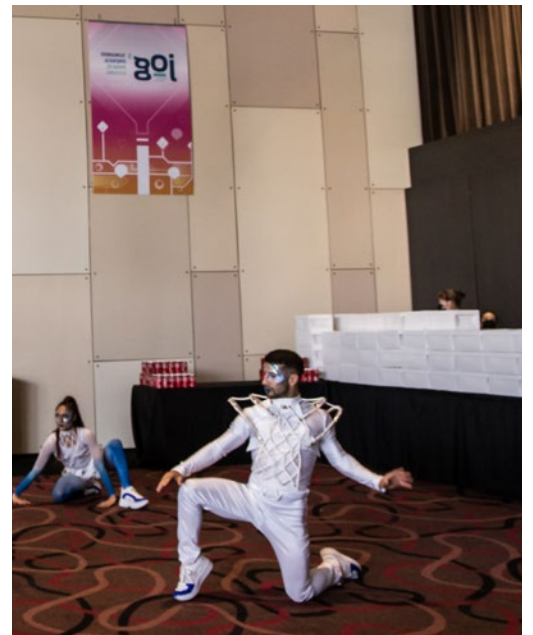
Respecto a la inserción laboral, la líder de Diversidad de YPF, Paola Argento, junto con la gerente de Desarrollo y Bienestar de GeoPark, Carla Alaimo, y Paula Aljure de AES explicaron que durante 2020 se dio una salida importante de profesionales del sector que aceleró el proceso de captación de jóvenes por parte de las empresas.

Asimismo, en la JOG5 se debatió también sobre la transición energética puesto que Argentina busca reducir la huella de carbono, sumándose a los objetivos de emisión cero en 2030.←



+ de 450

JÓVENES ACREDITADOS



Nota

8

La AOG 2022, una plataforma de posicionamiento para emergentes de la cadena de valor

Más de 20.000 personas dijeron presente en la XIII AOG Expo 2022, la mayor feria de energía de la Argentina, a lo largo de las cuatro jornadas en el predio de La Rural en Buenos Aires. Compuesta por 220 empresas expositoras, el evento superó todas las expectativas de concurrencia, ingresando visitantes hasta el momen-

MEs o representantes medianos de la cadena de valor local que participa de la industria.

La presencia de actores internacional fue otra novedad. Carolina Torres, de SETIP Ingeniería, de Colombia, lo puso en estos términos: “Las rondas de negocios son una buena oportunidad de apertura con empre-



to de cierre. La AOG se convirtió en una plataforma de de posicionamiento para empresas emergentes, tanto PyMES como compañías medianas de distintas latitudes, que apuestan por hacer pie o incrementar su participación en la industria local de Oil&Gas.

La visita a los stands de empresas proveedoras de servicios e insumos fue una postal permanente de la feria, que se extendió desde el 20 al 23 de marzo. Al menos un 25% de las 220 empresas expositoras fueron Py-

sas de Argentina. Nos vamos con grandes expectativas y ya hemos tomado contacto con compañías que nos interesaron y con una de ellas ya adelantamos temas comerciales de alianza. Nos ha servido mucho la experiencia, tuvimos contacto con proveedores muy interesantes”. A pocos minutos del cierre, la sensación generalizada entre proveedores consultados por el Diario de la AOG era de satisfacción. La próxima cita es en la AOG Patagonia, en septiembre en Neuquén.←





ENTREVISTA A JAVIER GREMES CORDERO, CEO DE PECOM

«Con la abundancia de recursos que tenemos, es casi una obligación desarrollarlos»

El CEO de PECOM analizó la actualidad del sector de Oil&Gas en general y la de los servicios petroleros en particular. reflexionó sobre qué dejó la pandemia como experiencia y aprendizaje en la industria y advirtió sobre el complejo escenario actual y la guerra en Ucrania.

Javier Gremes Cordero, CEO de PECOM, una de las principales empresas de servicios petroleros de la industria, analizó la complejidad del momento actual del sector y marcó cuáles son sus principales desafíos. En diálogo con el Diario de la AOG indicó que el contexto nacional e internacional es difícil por “las dificultades en los fletes internacionales, el aumento de materias primas y las restricciones financieras”, y que el desafío es “lograr un excelente

servicio en línea con la transición energética y con márgenes adecuados”. En este sentido, destacó que PECOM apunta a maximizar su presencia en las distintas cuencas del país a partir de sus tres grandes líneas de negocios: ingeniería y construcción, mejora en la producción y operación y mantenimiento integral. Además, subrayó que en el exterior la compañía tiene como meta apostar a un crecimiento agresivo en Brasil y Colombia.

¿Cómo definiría el escenario actual de mercado de servicios petroleros natural en la Argentina y cuáles son los principales desafíos?

Los cambios profundos en la industria generaron mayor productividad por pozo y la reconfiguración en las formas de operar. En 2021, se registró una recuperación de nivel de actividad a partir de la segunda mitad del año y para 2022 prevemos que se siga recuperando, aunque con disímil dinámica en cada cuenca y en petróleo y gas.

Esto sucede en un contexto nacional e internacional complejo: dificultades en los fletes internacionales, aumento de materias primas -no solo por China-, ESG (Environmental, Social, and Governance) y restricción financiera para la industria. Asimismo, existen oportunidades puntuales para el mercado nacional, como por ejemplo el excedente de equipamientos en EEUU.

¿Cuáles son, en ese marco, los objetivos estratégicos que se fija PECOM?

En general, apuntamos a maximizar nuestra presencia a través de nuestras tres grandes líneas de negocios: ingeniería y construcción; mejora en la producción (well services, artificial lift, tratamientos y productos químicos; fabricación nacional de componentes); y operación y mantenimiento integral. Al margen de actuar como proveedores de servicios, uno de nuestros focos estratégicos es posicionarnos como líderes en el segmento de operación integral de campos maduros. En este sentido, desarrollamos un modelo innovador, basado también en nuestra experiencia y conocimiento, con el objetivo de hacer rentables esos yacimientos y maximizar su productividad. También vemos una oportunidad en el desarrollo del gathering, como emergente de los nuevos y futuros desarrollos.

En cuanto a nuestra presencia en el exterior, apostamos a crecer agresivamente en Brasil y Colombia. En Brasil seguimos incrementando nuestro share en operación y mantenimiento on shore, avanzamos en el desarrollo del mercado de químicos y artificial lift en el marco de la venta de activos por parte de Petro-

bras. A su vez, trabajamos para entrar en el offshore como ya lo hacemos en la Argentina. En Colombia estamos por inaugurar un laboratorio para profundizar la actividad en tratamientos y productos químicos y aspiramos a comenzar en O&M en el corto plazo. Además, en nuestras plantas, tanto en las dos que tenemos en Comodoro Rivadavia como en la de Colombia, estamos reconvirtiendo los sistemas productivos hacia industria 4.0.

«Antes de la guerra de Ucrania, veíamos un contexto internacional de mediano plazo favorable para la exportación de hidrocarburos y una gran oportunidad para Vaca Muerta. Estamos evaluando cómo cambia el escenario con este trágico acontecimiento mundial.»

¿Qué oportunidades existen en el mercado de energía, tanto en el upstream de hidrocarburos, como en otros segmentos de energía eléctrica?

Antes de la guerra de Ucrania, veíamos un contexto internacional de mediano plazo favorable para la exportación de hidrocarburos y una gran oportunidad para Vaca Muerta. Estamos evaluando cómo cambia el escenario con este trágico acontecimiento mundial. Debemos separar los impactos de corto plazo y los eventuales escenarios que se desencadenen con la dinámica del conflicto, del cual esperamos y deseamos una rápida y pacífica solución. Como reflexión para el país, teniendo la abundancia de recursos que tenemos, es casi una obligación desarrollarlos y así, por una parte, disminuir nuestra exposición a un escenario geopolítico cada vez más complejo.

Tener a Vaca Muerta a pleno generaría para el país un fenomenal ahorro de divisas, abasteciendo la demanda con nuestro propio gas en lugar de importarlo. Asimismo, la generación de empleo sería exponencial en toda la cadena de valor. Es fundamental que el desarrollo de Vaca Muerta sea una política de Estado, que trascienda de las administraciones de turno. La posibilidad de generar dólares para el país es concreta.

La construcción del Gasoducto Néstor Carlos Kirchner es una necesidad imperiosa y es vital para el desa-

rrollo de Vaca Muerta. La declaración de interés público sobre esta obra, la creación de programa Transport. Ar y la otorgación de la concesión del transporte del nuevo gasoducto a IEASA que la autoriza a constituir un fideicomiso como herramienta de administración y financiera del Programa, son pasos positivos en ese sentido. Pero hace falta avanzar más rápido. Necesitamos además incrementar la capacidad de transporte y procesamiento de petróleo de la cuenca neuquina. Nuestro sistema está operando al límite. ←

Nota

9
BRUNO SCHILLIG

Realidad Aumentada e Inteligencia Artificial para la detección de fallas en equipos

En el marco de la AOG 2022 Bruno Schillig presenta las tecnologías de Realidad Aumentada e Inteligencia Artificial que implementó durante la pandemia en 11 petroleras líderes en ocho países de América. En algunos casos, esas soluciones permitieron mejorar la detección de fallas antes de que ocurran mediante monitoreo constante de los datos críticos de cada equipo y la capacidad de la máquina no solo de aprender qué es normal y qué requiere una alarma sino también de calibrar un medidor en cuanto pierde exactitud, lo cual contribuyó a ahorrar millones de dólares.

“Las mediciones redundantes reducen los riesgos hasta 100 veces”, explican desde la empresa, que también exhibe sus sistemas de entrenamiento activo en los que el personal a ser entrenado puede seguir paso a paso una tarea visualizando las instrucciones con referencias en su casco inteli-

gente. “Mostramos cómo se redujo hasta cinco veces el tiempo de entrenamiento y cómo se evitó la necesidad de esperar que un experto pueda viajar para resolver problemas”, precisan los representantes de Bruno Schillig.

Finalmente, la empresa también exhibe cómo las mediciones en línea de OEE o Eficiencia Operacional de los equipos y los procesos permitieron tomar acciones para mejorar cinco veces la longevidad de equipos críticos, optimizar la productividad de los inspectores en un 35% y mejorar el uso y la capacidad instalada en un 23%. “La pandemia aceleró un proceso de transformación para eliminar el papel y brindar herramientas digitales a los trabajadores, quienes conectados acceden a conocimientos y trabajan colaborativamente, lo cual aumenta su potencial y les permite superar todas las expectativas”, concluyen desde la compañía. ←

