



JORNADA DE JÓVENES OIL & GAS

## Cómo potenciar el lugar de los jóvenes en el desarrollo de Oil&Gas



A CARGO DE NICOLÁS ARCEO LA CEPH PRESENTÓ EL DOCUMENTO «POTENCIALIDAD DEL SECTOR HIDROCARBURÍFERO EN LA ARGENTINA»



ADRIÁN VILA, NUEVO GERENTE GENERAL DE PLUSPETROL «ES EL MOMENTO DE APOSTAR FUERTE POR VACA MUERTA»



EL FUTURO DE LOS CAMPOS MADUROS LAS PETROLERAS INDEPENDIENTES GANAN PROTAGONISMO EN EL NEGOCIO CONVENCIONAL



ACTO INAUGURAL DE LA AOG 2023

# Con récord de visitas, comenzó la mayor exposición energética de la Argentina

Más de 3.000 personas asistieron a la jornada inaugural de la XIV edición de AOG Expo 2023. «Tenemos una enorme suerte como país al contar con Vaca Muerta y lo que pueda dar el *offshore*», expresó el presidente del IAPG, Ernesto López Anadón.



WORKSHOP SOBRE GERENCIAMIENTO DE CARBONO

## Claves para la captura, almacenamiento y utilización de dióxido de carbono

# PROSHALE

Our team.  
Reaching further.  
proshale.us



ACTO INAUGURAL DE LA AOG 2023

# Con récord de visitas, abrió la mayor exposición energética de la Argentina

Más de 3000 personas, el doble que en la edición pasada, asistieron a la jornada inaugural de la XIV edición de AOG Expo 2023. "A nivel industrial, tenemos una enorme suerte como país: contamos con recursos abundantes, sobre todo a partir de lo que es Vaca Muerta y de lo que pueda dar el offshore", expresó el presidente del IAPG, Ernesto López Anadón



**Ernesto López Anadón**, presidente del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), y Flavia Royon, secretaria de Energía de la Nación, fueron los encargados de inaugurar la XIV edición de Argentina Oil & Gas (AOG) Expo 2023, acto celebrado en el auditorio principal de La Rural, en el barrio porteño de Palermo. Más de 3000 personas —el doble que en la edición realizada en 2022— asistieron a la jornada inicial del principal

evento energético de la Argentina, que se extenderá hasta este jueves 14 de septiembre. La titular de la cartera energética aprovechó la ocasión para realizar un balance de su gestión, al cumplirse un año de haber asumido el cargo, apadrinada por el ministro de Economía, Sergio Massa. Desde un primer momento, reflexionó Royon, tuvo claro que debía favorecer el crecimiento de la infraestructura

y proporcionar confianza a los actores de un sector de estratégica importancia para el país. "Esta industria representa cerca de un 8% del Producto Bruto Interno (PBI) y explica casi 600.000 empleos de calidad. En 2022, contribuyó con un 9,6% de las exportaciones, porcentaje que se elevó a un 11% en lo que va de 2023", cuantificó. No hay dudas, según sus palabras, de que la matriz energética ar-

gentina seguirá requiriendo del invaluable aporte de los hidrocarburos. "Hoy el gas y el petróleo cubren un 86% de la demanda", puntualizó. En materia gasífera, específicamente, su gestión fortaleció el desarrollo de todas las cuencas productivas mediante la extensión del Plan Gas.Ar IV y el lanzamiento del Plan Gas.Ar V, ideado para contractualizar la producción hasta 2028. "Es destacable la coordinación de los sectores pú-

blico y privado para que Vaca Muerta se vuelva la principal oportunidad de autoabastecimiento y exportación del país, prometiendo un mayor desarrollo de la cadena industrial, una reducción en los subsidios, una matriz más competitiva y puestos de empleo genuinos", enumeró.

También debe resaltarse, a su entender, la puesta en valor del rubro offshore, que desde la Cuenca Austral ya representa un 18% de la oferta nacional de gas, porcentaje que está en plena suba de la mano del proyecto Fénix. "Asimismo, vemos con alegría el avance de la exploración en Palermo Aike, formación que podría albergar 10.000 millones de barriles equivalentes de petróleo", manifestó.

La plataforma continental, aseguró, ha sido muy poco explorada hasta ahora. "No obstante, en los próximos meses llevaremos a cabo la ansiada ejecución del pozo Argerich en la Cuenca Argentina Norte (CAN), a 300 kilómetros (km) de la costa de Mar del Plata", anticipó.

En cuanto a la producción petrolera, precisó, el país alcanzó los 618.000 barriles por día, lo que significó un alza de un 6,5% interanual.

"Ampliamos las exportaciones mediante medidas de previsibilidad que incluyen la prórroga de las concesiones de transporte de Oiltanking y Oldeival, la inauguración del Oleoducto Sierras Blancas-Allen, la rehabilitación del Oleoducto Trasandino (Otas), y los proyectos Vaca Muerta Norte y Vaca Muerta Sur", mencionó.

## Enfoque estratégico

Un párrafo aparte, en el discurso de Royon, mereció la concreción en tiempo récord del proyecto de infraestructura energética más importante y ambicioso de la Argentina: el Gasoducto Néstor Kirchner (GNK). "Capaz de hacer del país un jugador confiable y relevante en el mercado

## ROYON: «CON EL PRIMER PLAN NACIONAL DE TRANSICIÓN ENERGÉTICA A 2030 IMPULSAMOS UN SECTOR HIDROCARBURÍFERO MÁS LIMPIO Y EFICIENTE, CAPAZ DE ARMONIZAR LA MITIGACIÓN DEL CAMBIO CLIMÁTICO CON LA SEGURIDAD EN LA PROVISIÓN, LA JUSTICIA SOCIAL Y EL DESARROLLO TECNO-INDUSTRIAL»

gasífero internacional, la obra se traducirá en el fortalecimiento del sector externo, la baja del déficit fiscal y un ahorro previsto de 4.200 millones de dólares en sustitución de importaciones y reducción de subsidios durante 2024", estimó.

Además de celebrar la reversión del Gasoducto Norte para reemplazar importaciones desde Bolivia y permitir envíos a Chile y Brasil, la funcionaria hizo énfasis en el proyecto de Ley de Gas Natural licuado (GNL) recientemente elevado al Congreso. "Estamos apostando por la industria petroquímica, clave para multiplicar entre tres y seis veces el valor del gas, además de ayudar a cubrir la demanda insatisfecha de fertilizantes a escala global", afirmó.

Amén de que Vaca Muerta hoy sea una auspiciosa realidad, sostuvo, el desarrollo de los hidrocarburos debe confluir de manera complementaria con el de las energías renovables. "Para el país tiene un rol central la transición energética. Creemos que ese proceso debe darse de manera justa, asequible y sostenible. Por eso aprobamos en junio el primer Plan Nacional de Transición Energética a 2030, orientado a impulsar un sector hidrocarburi-ero más limpio y eficiente, capaz de armonizar la mitigación del cambio climático con la seguridad en la pro-

visión, la justicia social y el desarrollo tecno-industrial", señaló.

Para finalizar, Royon ponderó la aplicación de planes de diversificación productiva, la realización de proyectos piloto de captura de carbono, los avances en hidrógeno azul, y las licitaciones para ampliar la capacidad de producción y transmisión de electricidad, entre otras propuestas. "Estamos atravesando un período complejo electoral, pero nuestro enfoque sectorial es estratégico y a mediano plazo. Este año la balanza energética va a ser levemente positiva, en torno a los u\$s 100 millones, en tanto que en 2024 el saldo a favor llegará a los u\$s 3.800 millones. Trabajaré hasta el último día de mi gestión con la mirada puesta en el crecimiento, más allá de un eventual cargo, convencida de todo lo que este sector puede darle a la Argentina", completó.

## Nuevo paradigma

Tras agradecer la presencia de funcionarios y legisladores nacionales y provinciales, embajadores y diplomáticos, representantes de organizaciones sindicales, directivos de empresas y trabajadores, López Anadón ofreció una definición integral de la industria hidrocarburi-fera, abarcando no sólo a las grandes operadoras, sino también a las firmas de

## LÓPEZ ANADÓN: «SOBRAN LAS RESERVAS DE GAS Y PETRÓLEO, PERO HAY QUE SUPERAR EL PARADIGMA DEL AUTOABASTECIMIENTO Y AVANZAR DECIDIDAMENTE SOBRE LOS MERCADOS INTERNACIONALES CON MÁS EFICIENCIA, MÁS PRODUCTIVIDAD Y MÁS OBRAS»



todos los tamaños que atienden una amplia diversidad de rubros asociados. "A nivel industrial, tenemos una enorme suerte como país: contamos con recursos abundantes, sobre todo a partir de lo que es Vaca Muerta y de lo que pueda dar el offshore; más de 100 años de experiencia en materia de exploración y producción; compañías especializadas en el Upstream, el Midstream y el Downstream, profesionales, técnicos y operarios calificados, y una importante infraestructura instalada", reivindicó.

De todos modos, apuntó, para acompañar el crecimiento del sector harán falta inversiones que necesariamente requerirán de endeudamiento externo. "Nuestra industria ya dio muestras de su compromiso en estos últimos años. Pese a la pandemia y a todas las vicisitudes padecidas, hicimos de Vaca Muerta un proyecto neto de exportación. Sobran las reservas de gas y petróleo, pero hay que superar el paradigma

del autoabastecimiento y avanzar decididamente sobre los mercados internacionales con más eficiencia, más productividad y más obras", proyectó.

## Iluminar Vaca Muerta

No debe menospreciarse, a criterio de López Anadón, la significancia de iniciativas como el GNK, la reversión del Gasoducto Norte, las expansiones y modernizaciones de plantas productivas y refinerías, y los planes para exportar GNL. "Sin embargo, aún nos falta apostar por el futuro en materia política, sabiendo que bajo las condiciones adecuadas la actividad tiene un gran aporte por brindar al empleo y a la macroeconomía", sentenció.

Desde su perspectiva, todo el arco político debe acordar las mejores condiciones de desarrollo a mediano y largo plazo. "Esa es la única manera de garantizarle reglas de juego

claras y estables a los inversores. Es imposible darle valor de la noche a la mañana a los recursos que tenemos bajo tierra", remarcó.

Para cerrar su exposición, el titular del IAPG recordó haber visto hace un tiempo una foto del Estado de Texas, que involucraba una toma aérea de las luminosas ciudades de Houston, Dallas, San Antonio y Austin. "También podía observarse lo que parecía una nueva ciudad, conformada por los equipos de operación y terminación de Eagle Ford, formación no convencional que le permitió a Estados Unidos liderar el mercado hidrocarburi-fero global", comentó.

En la actualidad, prosiguió, las operaciones no convencionales de la Cuenca Neuquina muestran luces, pero en conjunto todavía no exhiben una imagen semejante a la de Eagle Ford. "Es por eso, en definitiva, que le pedimos a la política que ilumine a Vaca Muerta", concluyó.



Diario Oficial del IAPG (Instituto Argentino del Petróleo y del Gas) para ser distribuido en AOG 2022 — Maipú 639 (C1006ACG), Buenos Aires, Argentina, Tel: +54 11 5277 IAPG (4274) — Producción y comercialización: EconoJournal SRL. — New Press Grupo Impresor S.A. — © Todas las notas del Diario Oficial del IAPG están protegidas por copywrite, está prohibida reproducción sin autorización. Editor: Nicolás Gandini — econojournal@econojournal.com.ar



## AGREGAMOS VALOR A LA ENERGÍA

Líderes en el procesamiento de Gas Natural de la Cuenca Neuquina

Compañía Mega S.A. [www.ciamega.com.ar](http://www.ciamega.com.ar) **MEGA** COMPAÑÍA MEGA S.A.

**emergencias** | 0810-222-0049 | [empresas@emergencias.com.ar](mailto:empresas@emergencias.com.ar)

**energía humana en acción**™ **Chevron**

**VICTORIO PODESTA**  
COMBUSTIBLES - GAS NATURAL - LUBRICANTES

[comercial@vpodesta.com](mailto:comercial@vpodesta.com)  
[www.vpodesta.com](http://www.vpodesta.com)  
(011) 4700-0171



WORKSHOP SOBRE GERENCIAMIENTO DE CARBONO EN LA APERTURA DE LA AOG

# Claves para la captura, almacenamiento y utilización de dióxido de carbono

Especialistas locales y extranjeros aportaron miradas sobre los desarrollos y tendencias en materia de captura y almacenamiento de carbono y los proyectos vinculados en Argentina. Resaltaron la necesidad de incentivos económicos para impulsar proyectos.

La **captura**, el almacenamiento y la utilización del dióxido de carbono (CCUS) es un campo de oportunidades poco desarrollado hasta el momento por la industria del petróleo y gas en la Argentina y la región. No obstante, varias compañías tienen presente que es un campo a explorar si se quiere reducir las emisiones, y que requiere de investigación, innovación, inversión y apoyo público. Para poner esa agenda en el centro de los debates del sector, se llevó a cabo en el primer día de la AOG 2023 un workshop sobre "Gerenciamiento de Carbono", organizado e impulsado por la Secretaría de Energía de la Nación y el IAPG y con la participación de especialistas locales y extranjeros.

En la apertura de la jornada, el presidente del IAPG, Ernesto López Anadón, y la secretaria de Energía, Flavia Royón coincidieron en la importancia de impulsar proyectos de captura y almacenamiento de carbono (CCS) como parte de las iniciativas para reducir las emisiones. "Hay

muchos proyectos de captura y utilización de dióxido de carbono, también de almacenaje y otros tipos, que se están llevando a cabo con éxito", sostuvo López Anadón. Por su parte, Royón puntualizó en las fortalezas y oportunidades de la Argentina en este campo. "La descarbonización es un compromiso y Argentina y su industria hidrocarburífera tiene un conocimiento ya adquirido del trabajo en el subsuelo de las diferentes cuencas que pueden aportar en este camino", señaló. Agregó que el hidrógeno es una oportunidad para descarbonizar industrias como la del acero y que el hidrógeno azul (con captura de carbono) está contemplado en el proyecto de Ley de Hidrógeno.

## La experiencia internacional

Distintos especialistas pusieron el foco en las experiencias internacionales y las tendencias en proyectos de captura y almacenamiento. La necesidad de un marco regulatorio y de

incentivos económicos para impulsar los proyectos fue un tema de común acuerdo.

El gerente de Transición Energética de Techint E&C, Hernán Milberg, indicó las tres claves que hacen eco-

**ROYÓN: «LA DESCARBONIZACIÓN ES UN COMPROMISO Y ARGENTINA Y SU INDUSTRIA HIDROCARBURÍFERA TIENE UN CONOCIMIENTO YA ADQUIRIDO DEL TRABAJO EN EL SUBSUELO DE LAS DIFERENTES CUENCAS»**

nómicamente posibles proyectos de este tipo: modularización, economía de escala e incentivos estatales. "Los

triales, por lo que crece el interés en crear hubs para su almacenamiento.

El almacenamiento geológico es la principal opción, aunque tiene sus complejidades. La geóloga experta en Reservorios y Transición Energética de Tecpetrol, Josefina d'Hiariart, explicó que para inyectar CO2 en un complejo geológico se debe cumplir dos requisitos: una roca reservorio y por encima una roca sello impermeable. No obstante, la geóloga señaló que la capacidad teórica de almacenamiento geológico existe en el mundo "no es un cuello de botella para hacer esto, sino que el cuello de botella viene más por el lado de la regulación y los incentivos económicos".

En Latinoamérica los escasos casos de captura y almacenamiento que existen están vinculados con la recuperación mejorada de petróleo (EOR). Para Teresa Pique, doctora en ingeniería e investigadora y tecnóloga de Y-TEC, son proyectos que

se tratan de desarrollar son grandes porque a baja escala el costo aumenta significativamente y no son rentables", explicó. Milberg agregó que la utilización del carbono capturado es una de las mayores



limitantes para el desarrollo de proyectos debido a la falta de una mayor demanda de CO2 para usos indus-

"tienen sentido en economías como las nuestras que no tienen tanto financiamiento para inversiones en



CCUS". Pique señaló que el desarrollo de productos en base a CO2 como los combustibles sintéticos o el metanol puede impulsar la demanda, pero se necesitan incentivos económicos para el desarrollo del sector. Por ejemplo, observó que el transporte de CO2 en Argentina "es únicamente por camión, lo que no es competitivo".

Por otro lado, el experto de Reservorios de Baker Hughes para Medio Oriente, Carlos Mascagnini, y el director de Geociencias de Total Austral, Mauricio Bueno, dedicaron su tiempo a contar las experiencias con investigaciones para la captura de CO2 en acuíferos salinos. Por vía virtual, Mascagnini ponderó los resultados positivos alcanzados en 3 acuíferos en el Estudio de Factibilidad de Almacenamiento en Acuífero Salino en Abu Dhabi. A su turno, Bueno explicó la metodología que TotalEnergies emplea para el almacenamiento y exploración de CO2 en acuíferos salinos.

## Iniciativas en Argentina

Durante el workshop también hubo lugar para las iniciativas vinculadas con la materia que se están llevan-

do adelante en el país. El doctor en Ciencias Naturales e investigador de CONICET por Y-TEC, Augusto Varela, contó los avances en la empresa tecnológica de YPF en la investigación y el desarrollo de un carbonato en base a CO2 para la estimulación de fracturas hidráulicas en pozos no convencionales. El producto, denominado Y-CALCITE, surge de mezclar aguas duras cargadas en carbonato con CO2 para crear un fluido de inyección que sea capaz de funcionar como agente de sostén en las fracturas hidráulicas.

"Hoy solo logramos apuntalar el 40% de toda la fractura que estimulamos. De esta manera, como es el propio fluido de inyección el que cristaliza adentro de la fractura, lle-



gamos a todos lados, es decir, estimulamos toda el área apuntalada. Por otro lado, estamos haciendo una utilización y una fijación de CO2 en subsuelos y estamos utilizando agua de producción o de flota, es decir, aguas duras para hacer la estimulación", profundizó Varela sobre el desarrollo, que sería una alternativa a la utilización de arena.

Por otro lado, el gerente de Energía de Capsa-Capex, Ricardo Ariel Pérez, destacó la experiencia acu-

**LÓPEZ ANADÓN: «HAY MUCHOS PROYECTOS DE CAPTURA Y UTILIZACIÓN DE DIOXIDO DE CARBONO, TAMBIÉN DE ALMACENAJE Y OTROS TIPOS, QUE SE ESTÁN LLEVANDO A CABO CON ÉXITO»**

mulada a través del proyecto Hychico en el uso de reservorios para almacenamiento subterráneos de hidrógeno y la producción de metano "verde", a partir de hidrógeno de

origen eólico y gas natural. "La planta de hidrógeno, los parques eólicos y donde estamos haciendo el almacenamiento subterráneo de hidrógeno, todo está arriba de un yacimiento de petróleo y de gas. Consideramos entonces que la sinergia es el punto clave para ir haciendo que estas nuevas tecnologías sean factibles de ejecutar", dijo Pérez.

"Como país, tenemos un enorme potencial para lo que es produc-

ción ya sea de hidrógeno verde, que es un mercado que se avizora en el corto plazo, como de metano verde, que puede ser un producto que empuje también a desarrollarse. Y específicamente dentro de lo que es almacenamiento subterráneo hemos probado que el almacenamiento de estos dos productos en reservorios depletados de gas es técnicamente palpable y tiene un gran potencial", concluyó el hombre de Capsa-Capex

## MARCO REGULATORIO

# EL CASO CANADIENSE

La **experiencia internacional** indica que los proyectos de captura y almacenamiento se localizan en los países con marcos regulatorios que contemplan esos proyectos y políticas de incentivos económicos. Canadá es un país pionero en esta materia y concentra varios proyectos de CCS. En el workshop, Colleen Sherry y Devin Lacey, dos representantes de la consultora canadiense GLJ, explicaron el marco y los incentivos al sector en Canadá.

En Canadá rige una política de precio al dióxido de carbono. Los especialistas coincidieron en que esta política es central para la viabilidad económica de los proyectos. "El precio del carbono en Canadá es realmente la columna vertebral, el motor de los ingresos de un proyecto de captura y almacenamiento. Sin él, realmente no hay una fuente de ingresos fundamental para CCUS", dijo Lacey. La tonelada de carbono cuesta actualmente 65 dólares canadienses (US\$ 47) y su precio se elevará hasta alcanzar 175 dólares (US\$ 128) en 2030. Lacey remarcó que los inversores piden previsibilidad en cuanto al precio del carbono, dando cuenta de la importancia de este en la viabilidad económica de los proyectos.

Por otro lado, Sherry destacó algunas similitudes de Canadá y Argentina en lo que refiere a políticas nacionales y la existencia de una base de recursos energéticos muy diversa. "Ambos países tienen una gran base de oportunidades debido a la geología inherente. Tiene un buen número de cuencas sedimentarias, conocimientos preexistentes sobre reservorios, y por lo tanto la oportunidad de desarrollar los embalses que tienen sistemas acuíferos salinos dentro de ellos, usándolos como base para la industria de captura de carbono", explicó Sherry.

## Reducir la huella ambiental es compromiso de todos



Parque Eólico Buena Ventura, Adolfo González Chaves, Buenos Aires



## Energía que impulsa a la industria

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

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

PAN-ENERGY.COM



Más de 100 años de experiencia

Ingeniería, fabricación, productos y servicios para la industria del petróleo y gas.

(+5411) 4597 5999 | www.tormenegrup.com





CUÁLES SON LOS TEMAS DE INTERÉS DE LOS GRADUADOS RECIENTES Y DE LOS ESTUDIANTES

# Cómo potenciar el lugar de los jóvenes profesionales en el desarrollo de la industria hidrocarburífera

Referentes de la industria trazaron un panorama sobre el estado actual del sector y dieron cuenta de las oportunidades laborales y de desarrollo profesional que poseen los jóvenes. La jornada contó con segmentos dedicados al Upstream, Midstream, Diversidad e inserción laboral y a tecnologías aplicadas.



La inserción de las nuevas generaciones en la industria hidrocarburífera fue parte del debate en la séptima edición de la Jornada de Jóvenes Oil & Gas, donde se puso el foco en los temas de interés de los graduados recientes y de aquellos que están

estudiando carreras vinculadas a la industria. El evento, que formó parte del primer día de la XIV edición de la Jornada de Jóvenes Oil & Gas contó con segmentos dedicados al Upstream, Midstream, Diversidad e inserción laboral y a tecnologías aplicadas.

La apertura del evento encuentro a cargo de Ernesto López Anadón, presidente del Instituto Argentino del Gas y del Petróleo (IAPG); de Daniel Mocayar García, presidente de la Comisión de Jóvenes Profesionales de Seccional Buenos Aires; y de Lu-

cas Rolón, presidente de la Comisión de la Seccional Sur.

López Anadón se dirigió a los jóvenes y afirmó que "el gas y el petróleo están siendo cuestionados en el mundo, pero han sido y seguirán siendo fundamentales por muchos años más". "Tenemos mucho por delante y es importante que los jóvenes ingresen a la industria para aportar nuevas ideas y mejorar lo que ya estamos haciendo", agregó.

Asimismo, el presidente del IAPG advirtió que va a ser necesario que la industria se desarrolle con nuevas reglas de juego para obtener productos más limpios y bajar las emisiones. "Tenemos la posibilidad de

reemplazar el carbón con el gas, de generar hidrógeno azul. Hay un consenso político en la necesidad de desarrollar nuestros recursos naturales, que son abundantes por lo que se hizo en el convencional y sobre lo que se deberá hacer en Vaca Muerta" precisó.

## Upstream

El primer bloque estuvo destinado al Upstream. Allí participaron Marcelo Asis, gerente de Seguridad y Sustentabilidad de Shell; Matías Hoffmann, director de Desarrollo Vaca Muerta de Tecpetrol; Gastón Fondevila, gerente de Ingeniería del Grupo Capsa; y Emilio Cafoncelli, gerente de Asuntos Públicos y Gubernamentales de Equinor.

Asis expuso sobre el desarrollo del petróleo no convencional y marcó los hitos del sector. En ese sentido, se refirió a la inauguración del Oleoducto Trasandino (OTASA), la ampliación de los ductos de Oldelval y la ampliación de Puerto Rosales y afirmó que "todas estas iniciativas son hitos importantes para Vaca Muerta. Creemos que la formación puede triplicar la producción actual y llegar al millón de barriles de petróleo a fines de esta década".

Sobre las nuevas generaciones expresó que "la industria necesita a los jóvenes profesionales porque estamos recorriendo una transformación que implica innovación y gente con ganas de avanzar".

Por su parte, Hoffmann se refirió a la producción de gas no convencional que tiene Tecpetrol en Fortín de Piedra, que logró una producción de 24 millones de metros cúbicos de gas por día, un 32% de la producción de gas de Vaca Muerta. En base a esto, adelantó que "el yacimiento puede seguir produciendo mucho más. Hoy el 70 % de la inversión anual de la compañía está enfocada en Vaca Muerta y evaluamos la posibilidad de enfocarnos en un bloque de petróleo".

También, se refirió al potencial exportador que posee la Argentina y aseguró que para que el gas de Vaca Muerta llegue a Brasil y Bolivia se deberán realizar los otros tramos del

GNK y hacer la reversión del Norte. "Argentina puede llegar a exportar GNL y contribuir a cambiar la matriz energética mundial", aseveró.

A su turno, Fondevila disertó sobre los campos maduros y resaltó la importancia que poseen para el país. "Hay que innovar y atacar el problema de los costos. Allí es cuando aparece la recuperación terciaria. Hoy el crudo Escalante se sigue necesitando. Necesitamos un enfoque adecuado y herramientas de promoción para que continúe el desarrollo de los campos convencionales".

Por su parte, Cafoncelli expuso sobre el pozo exploratorio Argerich, ubicado en la Cuenca Atlántico Norte en el bloque 100 (CAN 100). En base a esto, dijo que "hay que perforar y llevar adelante una campaña

«HOY LA ARGENTINA NECESITA MÁS DE 10.000 INGENIEROS DE FORMA ANUAL. Y SÓLO PRODUCE 3.000 GRADUADOS POR AÑO», SOSTUVO ANTONELLA GATTI, LÍDER DE TALENTO JOVEN Y MARCA EMPLEADORA DE YPF.»

exploratoria. Hay estudios que muestran que el bloque CAN 100 podría tener un potencial de alrededor del 30% de la producción actual del país". En esa línea, comentó que planean comenzar con la actividad a principios de 2024.

## Diversidad e inserción laboral

El segundo eje de la Jornada de Jóvenes estuvo destinado a la diversidad e inserción laboral. Allí estuvieron presentes Gabriela Aguilar, presidenta de la Comisión de Diversidad e Inclusión del IAPG y gerente general de Argentina y VP de Latinoamérica de Excelerate Energy; Antonella Gatti, Líder de Talento Joven y Marca Empleadora de YPF; y Rodrigo Vare-

la, Talent Sr. Manager de Tecpetrol.

Aguilar dio cuenta del estudio que realizó la Comisión sobre el estado de situación de la industria del Oil & Gas: "El informe que presentamos el año pasado fue el primer relevamiento del sector. La encuesta reveló que el 44% de las empresas implementan políticas de equidad e inclusión y que hay un 18% de participación femenina dentro de la industria".

No obstante, la ejecutiva de Excelerate indicó que en cuanto a presencia femenina "el sector está por debajo de otras industrias. Cuando analizamos ese porcentaje en sectores operativos o gerencias baja a un 7 u 8%".

A su turno, Gatti manifestó que "el talento joven ocupa un lugar fundamental porque es con quienes va a continuar la industria, nuestras operaciones. Hay que diseñar experiencias de empleo acorde a las expectativas de estas nuevas generaciones, que pongan a las personas en el centro".

En esa clave, precisó que "hay que entender a quienes le hablamos y generar estrategias para que los jóvenes nos elijan. Hoy la Argentina necesita más de 10.000 ingenieros de forma anual. Y sólo produce 3.000 graduados por año".

Varela habló de la estrategia de Tecpetrol e indicó: "Desde la compañía generamos un protocolo de desarrollo que define acciones que no dejan al azar el crecimiento de los jóvenes, esto es para que sea una experiencia rica y para generar cercanía. La idea es estar en sintonía con lo que los jóvenes nos plantean".

## Midstream

Carlos Ranzani, director de Operaciones de TGN, Walter Actis, gerente Ejecutivo de Proyectos Estratégicos de YPF; y Francisco Imperatore, gerente de Trading de PAE, participaron del panel destinado al Midstream.

En ese segmento, Ranzani expuso sobre las diferentes obras de infraestructura que se impulsaron en el último tiempo y se refirió a la posibilidad de lograr el autoabastecimiento.

«LA INDUSTRIA NECESITA A LOS JÓVENES PROFESIONALES PORQUE ESTAMOS RECORRIENDO UNA TRANSFORMACIÓN QUE IMPLICA INNOVACIÓN Y GENTE CON GANAS DE AVANZAR», AFIRMÓ MARCELO ASIS, GERENTE DE SEGURIDAD Y SUSTENTABILIDAD DE SHELL.

AGILIZAN PROCESOS Y POTENCIAN LAS OPORTUNIDADES

## EL POTENCIAL DE LAS TECNOLOGÍAS APLICADAS



Ejecutivos de CGC, Tachas y de la Asociación Marketing Digital Argentina dieron cuenta de cómo las nuevas tecnologías permiten agilizar procesos en la industria del Oil & Gas y encontrar nuevas oportunidades.

Uno de los ejes de la 7ma edición de las Jornadas de Jóvenes Oil & Gas estuvo dedicado a las tecnologías aplicadas. Malena Rodríguez, gerente de Datos y Business Intelligence de CGC; Guadalupe Castaño, Customer Success Manager de Tachas; y Sebastián Romano, presidente Asociación Marketing Digital Argentina (AMDAR) y profesor de IA, debatieron sobre desarrollo tecnológico, análisis de datos e Inteligencia Artificial.

Rodríguez explicó que "las nuevas tecnologías están al servicio de la producción. Entregamos algoritmos para ser más eficientes. Le enseñamos cuáles son los valores y en base a esto funcionan. Nos ayudan a minimizar el riesgo".

Castaño advirtió sobre el gran caudal de información que debe manejar la industria y planteó que "cada vez hay más información y es importante tener los datos listos y limpios para utilizarlos por eso incorporamos algoritmos". En esa línea comunicó que la tecnología sirve para construir modelos que permiten entender cómo se van a comportar los pozos y a partir de eso realizar pronósticos.

A su turno, Romano brindó detalles sobre el rol que ocupa la inteligencia artificial en la industria de los hidrocarburos. Sobre esto precisó que con esta tecnología se pueden buscar yacimientos y nuevas oportunidades. "La inteligencia artificial sirve para monitorear la salud de obreros en lugares remotos. Se puede usar para cosas técnicas y para soft", finalizó.



Convertimos grandes ideas en energía real.



DESA

SOMOS ENERGÍA QUE TRANSFORMA

Estamos en todo lo que te rodea

Más de 75 años transmitiendo buena energía

I.M.S.A.

+75 AÑOS

INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN PARA PROYECTOS ESTRATÉGICOS

www.cinter.com.ar | info@cinter.com.ar | +54 342 450300

CINTER





CONFERENCIA DE NICOLÁS ARCEO, TITULAR DE ECONOMÍA & ENERGÍA

# «Podemos garantizar la demanda local a largo plazo y conformar al mismo tiempo una plataforma de exportación significativa»

El economista puso el foco en la actualidad y el futuro del sector. Aseguró que, para fines de esta década, el shale gas representará el 75% de la producción total del país, mientras que el *shale oil* llegará al 80%.

El economista Nicolás Arceo, titular de la consultora Economía y Energía, presentó el documento "Potencialidad del sector hidrocarburífero en la Argentina", encargado por la Cámara de Empresas Productoras de Hidrocarburos (CEPH). La charla formó parte del Ciclo de Conferencias de la AOG 2023. La intervención de Arceo tuvo el foco puesto en la actualidad y las perspectivas de la industria. El

consultor afirmó que "el desarrollo de la producción no convencional de la formación Vaca Muerta a lo largo de la última década fue determinante para la recuperación progresiva de la producción hidrocarburífera en el país". Además, indicó que "no se puede explicar la recuperación de la producción de petróleo y del gas natural sin el desarrollo del no convencional

en la cuenca Neuquina. La producción de crudo creció al 4% anual acumulativo desde 2017 en el país, traccionada por la expansión del shale oil, que se incrementó al 46% anual". Arceo remarcó que "en 2022, el shale oil representó el 41% de la producción total de petróleo". En tanto, el economista indicó que "en la actualidad el shale gas y tight gas representa más del 60% del

toda de la producción de gas natural en la Argentina. Es decir, el rasgo que modifica la evolución del sector en la última década es el desarrollo de la producción no convencional con una producción competitiva a nivel internacional". **Potencialidad del sector** El informe que presentó Arceo esta-

blece una serie de potencialidades del sector para los próximos años. "Nuestro país dispone recursos para abastecer la demanda local de petróleo por más de un siglo y dos siglos en el caso del gas natural. Sin embargo, se requiere de una sensible modificación del entorno regulatorio vigente para alcanzar un salto sustantivo en los niveles de inversión y, con ello, garantizar la rápida pue-

ta en valor de los recursos hidrocarburíferos que dispone nuestro país", sostuvo Arceo. "Podemos garantizar la demanda local a largo plazo y conformar al mismo tiempo una plataforma de exportación significativa", añadió.

El economista argumentó que "el nuevo entorno regulatorio deberá brindar certezas sobre las condiciones que guiarán el desarrollo del sector en las próximas décadas. Una expansión permitirá reducir el déficit fiscal, morigerar o eliminar los déficits de la balanza comercial". El volumen de recursos hidrocarburíferos que dispone la Argentina permitirá no sólo alcanzar una disminución sustantiva de las importaciones de energía en los próximos años, sino también aumentar sensiblemente las exportaciones, según desarrolló Arceo.

En este sentido, el consultor señaló que "la expansión de la producción, a través de un mayor nivel de inversión, permitiría alcanzar un superávit comercial superior a los 24.000 millones de dólares a fines de la presente década".

En términos productivos, Arceo remarcó que "para 2030 la producción total de petróleo alcanzará los 1.456.000 bdp, siendo un 80% no convencional". Para el convencional estamos suponiendo el mantenimiento del declino exhibido en los últimos años en la mayor parte de las cuencas productivas. "Esto va a requerir una ampliación adicional de evacuación desde la cuenca Neuquina a partir de 2027. Se requeriría un oleoducto de 375.000 bdp adicionales", añadió. Esta producción permitirá una capacidad de exportación de más de 300.000 bdp para fines de esta década.

En producción de gas, "para fines de 2030 la Argentina llegaría a una producción por encima de los 220 MMm3/d y estamos suponiendo la radicación de las terminales de licuefacción de exportación", afirmó.

También indicó que la participación de la producción de shale gas sobre la producción total será de 75% para 2030 y que, en una primera instancia, "esta producción permite la sustitución de importaciones y la ampliación progresiva de las exportaciones hacia los mercados regionales. Pero, agregó, "en la segunda mitad de la década comenzarán a desarrollarse las primeras exportaciones de GNL, alcanzando 11 MTPA a fines de la presente década y más de 20 MTPA a mediados de la próxima década".

"Para alcanzar estos niveles de producción se requiere más que triplicar los niveles actuales de inversión en el sector hidrocarburífero para finales de la presente década", sostuvo. Según estimaciones del informe, las inversiones en gas, petróleo e infraestructura deberían superar los 18.000 millones de dólares para 2030. "Las inversiones contempladas en 2030 representan casi el 28% de las que tuvo el conjunto de la economía argentina en 2022, sin contemplar el sector de la construcción", subrayó.

En cuanto al nivel de actividad, el economista describió que "en los próximos años la actividad en las áreas petrolíferas de Vaca Muerta casi se triplicaría respecto al nivel actual. En el caso de las áreas gasíferas, la actividad sería casi cuatro veces mayor y que este nivel permitiría triplicar el empleo directo en el sector".

Según el informe, los pozos de petróleo enganchados en Vaca



**ARCEO: «EN LOS PRÓXIMOS AÑOS LA ACTIVIDAD EN LAS ÁREAS PETROLÍFERAS DE VACA MUERTA CASI SE TRIPLICARÍA RESPECTO AL NIVEL ACTUAL»**

Muerta por año pasarían de 226 este año a 564 en 2030 y en gas de 112 a 370 para fines de la década. Los equipos de perforación y fractura deberían cuadruplicarse y llegar a 2030 con 63 para petróleo y 42 en gas (tanto de perforación como de fractura).

Respecto a la balanza comercial del sector, Arceo afirmó que "la modificación del marco regulatorio y la expansión de las inversiones en el sector permitirían alcanzar a finales de la presente década un superávit comercial cercano a los 25.000 millones de dólares". De este modo, las exportaciones hidrocarburíferas superarían los 29.000 millones de dólares, representando 1,2 veces las exportaciones del complejo sojero, 1,8 veces las exportaciones del complejo cerealero y 3,3 veces las exportaciones del complejo automotriz que tuvieron en 2022".

Facilitamos el desarrollo sostenible de negocios para la industria Petroquímica y Química de América Latina



www.apla.lat +54911 6450 2752



**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

**Gasoducto Presidente Néstor Kirchner (GPNK)**  
Construimos en tan solo 10 meses una obra clave para la matriz energética Argentina.

Ingeniería y Construcción

#Te esperamos en nuestro stand: **Stand 1F-10**



Alcanzamos un nuevo récord de producción,  
**24 millones de m<sup>3</sup> diarios de gas.**

Hacemos realidad la energía de Vaca Muerta.





ADRIÁN VILA, NUEVO GERENTE GENERAL DE PLUSPETROL

# «El desarrollo masivo del Vaca Muerta sólo es posible con políticas de estado robustas»

El gerente general de Pluspetrol, que asumió el cargo en junio, dejó varias definiciones del plan de acción de la petrolera en Vaca Muerta. Puso el foco en La Calera, el bloque insignia de la compañía en el play no convencional. Qué visión tiene sobre el mercado regional del gas y qué lugar le da al LNG en el futuro.

Adrián Vila comandó durante años la puesta en valor de Camisea, el desarrollo gasífero que cambió la realidad energética de Perú. Con base en Lima, lideró la explotación del yacimiento operado por Pluspetrol, que en la Argentina integra el podio de los cuatro principales productores de hidrocarburos del mercado local. En junio, el directivo se mudó a Buenos Aires con un objetivo bien con-

creto: replicar en Vaca Muerta la experiencia exitosa que construyó en Perú.

En diálogo con *El Diario de la AOG*, el nuevo gerente General de Pluspetrol en el país, analizó la actualidad de la formación de hidrocarburos no convencionales de Vaca Muerta. A modo de introducción señaló que el desarrollo masivo del play "solo es posible con políticas de

estado robustas, que permitan que todas las operadoras colaboremos en el desarrollo económico del país".

Vila describió la proyección de producción de La Calera, el área emblema de Pluspetrol en Vaca Muerta, donde planea producir en una primera etapa unos 10 millones de metros cúbicos diarios (MMm3/d) de gas natural. A futuro —agregó— la apuesta es mucho más ambicio-

sa: una vez que las obras en facilities e infraestructura estén completas, la compañía planea alcanzar una producción de 30 MMm3/d en esa área. También describió los planes para las otras áreas que opera Pluspetrol, como Loma Jarillosa Este, Meseta Buena Esperanza y Aguada Villanueva.

Vila sostuvo que "una de las grandes deudas que tenemos en materia

energética es el déficit en términos de infraestructura". En ese sentido, señaló que el Gasoducto Néstor Kirchner (GNK) vino a resolver parte del problema al ampliar la red de transporte de gas en el país. A su vez, indicó que los planes de ampliación de transporte de líquidos como los proyectos Duplicar y Triplicar de la compañía Oldelval "son claves". Por último, destacó: "vemos una gran oportunidad de consolidarnos como un jugador importante en la provisión de energía regional y global".

**Pluspetrol está construyendo facilities de gran capacidad para incrementar la producción hidrocarburos en La Calera. ¿Cuáles es la visión de la empresa vinculada al desarrollo de Vaca Muerta? ¿Cuál es el plan de actividad en otras áreas concesionadas a la compañía?**

Es el momento de hacer una fuerte apuesta por Vaca Muerta, y solo es posible con políticas de estado robustas, que permitan que todas las operadoras colaboremos en el desarrollo económico del país. Tenemos la innovación necesaria, la capacidad humana y técnica. Se necesita mayor estabilidad macroeconómica.

En La Calera estamos montando una nueva planta de procesamiento CPF (Central Processing Facility) que nos permitirá, en una primera etapa, duplicar la producción de gas, pasando de 5 a 10 millones de m3 de gas promedio/día (MMm3/d), y cuadruplicar la producción de líquidos, pasando de 1.000 a 4.800 m3 de líquidos promedio/día. Estos trabajos que

**VILA: «SE TORNA FUNDAMENTAL MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA VIAL Y FERROVIARIA, PARA HACER MÁS EFICIENTES LOS COSTOS LOGÍSTICOS DE MATERIALES E INSUMOS»**

**10** son los MMm3/d de gas que planea producir Pluspetrol en La Calera con la nueva planta de procesamiento

**30** son los MMm3/d de gas que estima producir Pluspetrol cuando concluya las diferentes etapas de ampliación en La Calera

**4.800** metros cúbicos de líquidos promedio por día son los que planea producir Pluspetrol en La Calera y, de este modo, cuadruplicar la producción

**2.500** son los colaboradores de Pluspetrol en la zona de obra de La Calera



nos guían hacia la excelencia operacional. La producción de cada una de estas áreas es fundamental para cumplir con las metas del negocio.

**De cara a la expansión del mercado de gas, ¿qué pasos debería dar la Argentina para incrementar su participación en el mercado regional, tanto con Chile como con Bolivia, Uruguay y Brasil? ¿Qué oportunidad real representa el LNG para la Argentina?**

Para que la Argentina pueda incrementar su participación en el mercado regional, es fundamental contar con reglas de juego claras y estables e incentivos a la industria que estimulen las grandes inversiones que se deben realizar, es la base fundamental para encarar un camino sostenible hacia el desarrollo energético del país.

Una de las grandes deudas que tenemos en materia energética es el déficit en términos de infraestructura. El Gasoducto Néstor Kirchner (GNK) vino a resolver parte de esa necesidad asociada al transporte de gas hacia los principales centros de consumo. Los 11 MMm3/d iniciales y los posteriores 21 MMm3/d de capacidad son claves para acelerar el desarrollo de Vaca Muerta, lo que también posibilitará el reemplazo del gas importado, con el consecuente ahorro de miles de millones de dólares por año para el país.

También, es imprescindible aumentar la capacidad de transporte y evacuación de líquidos. Para ello, los proyectos Duplicar y Triplicar de

«UNA VEZ ESTABILIZADA LA MACRO Y DE LA MANO DEL INCREMENTO PRODUCTIVO QUE TODOS ESTAMOS VIENDO PARA LA CUENCA NEUQUINA, PODEMOS Y DEBEMOS TRABAJAR EN PROYECTOS MÁS AMBICIOSOS COMO EL LNG»

ductivo que todos estamos viendo para la cuenca Neuquina, podemos y debemos trabajar en proyectos más ambiciosos como el LNG, lo cual nos permitirá jugar en una liga mundial de abastecimiento de gas tan estratégico en la transición energética global.

**Es una coyuntura incierta, con desafíos inmensos en el área económica. ¿Cómo analiza el escenario y cuáles son sus principales preocupaciones?**

Nos encontramos ante un escenario desafiante por las condiciones macroeconómicas del país, pero, al mismo tiempo, vemos una gran oportunidad de consolidarnos como un jugador importante en la provisión de energía regional y global. La energía debe ser política de estado, debe tener reglas de juego claras, estables y sostenidas en el tiempo. Solo así se garantizarán las inversiones de largo plazo que demandan nuestro sector.

Tenemos la oportunidad de transformarnos, junto con los agromineros, en los motores del desarrollo sustentable para las próximas generaciones.

100% INVERSIÓN PRIVADA

www.albanesi.com.ar

- Nuevos 405 MW de potencia instalada.
- Mejora de nuestra huella de carbono.
- Inversión de US\$ 508 millones

**Energía es crecimiento**

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

ExxonMobil

ExxonMobilAr / ExxonMobilAr / www.exxonmobil.com/argentina

**SUBITE A**

EL PROGRAMA DE DESCUENTOS & BENEFICIOS DE AXION.

AXION energy

CONSULTA TÉRMINOS Y CONDICIONES Y ESTACIONES ADHERIDAS EN [HTTPS://ON.AXIONENERGY.COM/](https://on.axionenergy.com/)



ENTREVISTA A DIEGO PANDO, GERENTE GENERAL DE AESA

# «Somos la empresa de servicios que otorgó la mayor cantidad de contratos a pymes neuquinas»

El ejecutivo detalló los planes de la empresa en Vaca Muerta, la producción hidrocarburífera convencional y el sector minero, especialmente en la industria del litio. La apuesta por el desarrollo local sin descuidar la seguridad ni el medio ambiente.

**AESA**, la histórica contratista especializada en fabricación y proyectos industriales para el sector hidrocarburífero –que nació a fines de la década del 40 y ganó reconocimiento como Astra Evangelista– continúa apostando por el potencial de Vaca Muerta, la producción hidrocarburífera convencional y desde el año pasado comenzó a incursionar también en el sector minero, especialmente en la industria del litio. En diálogo con *El Diario de la AOG*, Diego Pando, gerente general de la compañía, aseguró que “estamos comprometidos en ser los mejores en la industria, tanto en la gestión de lo que operamos, como particularmente en la capacitación a nuestro per-

sonal en términos operativos”.

La subsidiaria de YPF, emplea a más de 9000 personas y le brinda oportunidades a más de 3000 proveedores locales. “Fuimos por tercer año consecutivo la empresa de servicios que otorgó la mayor cantidad de contratos a pymes neuquinas”, remarcó el ejecutivo. Luego agregó que “con una gestión adecuada y un enfoque en la eficiencia y la innovación permanente, Argentina seguirá siendo un actor importante en la industria de del Oil & gas a nivel regional y global”.

**¿Cómo observan el panorama sectorial actual a nivel local? ¿Cómo se viene desarrollando la actividad en los distintos puntos del país donde operan?**

Teniendo en cuenta el contexto complejo del cual nadie es ajeno, es importante destacar que, en el sector del gas y petróleo, se están realizando o bien continúan en carpeta, evaluando su fecha de implementación, grandes inversiones estratégicas en infraestructura y tecnología para lograr el autoabastecimiento energético. Otro sector en el que también vemos crecimiento y en el que estamos incursionando desde 2022, es el minero, especialmente el vinculado con el litio.

AESA es uno de los protagonistas de este crecimiento, estamos presentes en las principales cuencas petro-



leras y complejos industriales, donde contamos con más de 20 bases operativas en siete provincias. Generamos empleo directo a más 9000 colaboradores y mano de obra local y apostamos por el desarrollo de proveedores locales (más de 3000). Estamos comprometidos con el avance energético del país y de las regiones en las que operamos. Fuimos por tercer año consecutivo la empresa de servicios que otorgó la mayor cantidad de contratos a pymes certificadas neuquinas, según el ranking que elabora el Centro Pyme Adeneu. Con esto, remarcamos lo que nos propusimos: ser partícipes del progreso de las comunidades donde operamos, derramando trabajo y valor en dichos lugares. Además, desarrollamos nuestras actividades con respeto al medioambiente, buscando acciones que, por pequeñas que sean, nos permitan contribuir al cuidado del mismo.

Acompañando esto, hemos rea-

teniendo en cuenta el desarrollo de Vaca Muerta y el potencial de la industria minera del litio. Sin dudas lo antes dicho son cosas que todos conocen; pero eso no se limita allí: Argentina posee además potencialidad en el desarrollo de la terciaria, como viene impulsando YPF y en la cual somos parte a través de la fabricación de las primeras PIUs nacionales, que están en proceso. También está la exploración de la potencialidad del yacimiento no convencional en el sur de nuestro país, o bien la exploración off shore, por mencionar algunas, todo ello sin dejar de lado el futuro desarrollo del hidrógeno verde, entre otros. Si tenemos en cuenta, las importantes inversiones y pro-

yectos de infraestructura en curso, la tecnología instalada, la enorme capacidad y expertise de nuestros profesionales, el potencial a futuro es enorme. Es cierto que hay grandes desafíos por enfrentar, sin embargo, con una gestión adecuada y un enfoque en la eficiencia y la innovación permanente, Argentina seguirá siendo un actor importante en la industria de del Oil & gas a nivel regional y global.

**¿Cuál es, en la actualidad, el core business de la compañía? ¿En qué actividades y regiones están concentrando sus mayores esfuerzos?**

Este año estamos celebrando nuestro aniversario. Estamos orgullosos de cumplir 75 años diseñando, fabricando, ejecutando y brindando servicios innovadores para los proyectos de upstream y downstream más importantes de la Argentina. Somos una de las pocas empresas en la re-

gión que integra proyectos EPC, proyectos de ingeniería, fabricación de equipos, montaje y modularización de plantas de proceso y servicios de operación y mantenimiento, perforación y workover y gestión de activos energéticos.

Hemos finalizado el montaje de una planta de micronizado para una de las operadoras de carbonato de litio más importantes del sector. La planta, que fue montada por AESA, permitirá a la operadora, comenzar su producción y aumentar significativamente las exportaciones de carbonato de litio del país. Este proyecto nos permite empezar a transitar los nuevos horizontes que para AESA ya nos habíamos planteado

**«TENEMOS TRAZADO UN PLAN ESTRATÉGICO PARA LOS 4 AÑOS, QUE ESTAMOS JUSTAMENTE REVISANDO EN ESTE MES PARA RATIFICAR SU RUMBO O HACER LAS PEQUEÑAS CORRECCIONES QUE EL PASO DEL TIEMPO Y CONTEXTO PUEDAN EXIGIR»**

en nuestro Plan Estratégico el año pasado. Esto nos demuestra que estamos preparados para los desafíos que demanda la industria de la minería en el país.

Además, durante este año comenzamos con la fabricación, traslado y montaje de 70 módulos de proceso que son parte estructural de la ampliación de la Refinería YPF de Luján de Cuyo para poder adaptar sus instalaciones y capacidad de procesamiento a las nuevas normas de especificación de combustibles (NEC). Su fabricación demandará unas 500 mil horas de trabajo y más de 280 puestos de trabajo directo e indirecto. Los módulos pesan en promedio unas 38 toneladas cada uno, y una vez montados en destino, completarán un peso total aproximado de 2666 toneladas.

Por el lado de servicios petroleros, estamos comprometidos en ser los mejores en la industria, tanto en la gestión de lo que operamos, como particularmente en la capacitación a nuestro personal en términos operativos. Por ejemplo, hemos implementado junto al Negocio No Convencional de YPF y la UTN una escuela de certificación de oficios para el personal. En términos de P&WO, tenemos prácticamente todas nuestras torres en actividad, y dentro de ellas el Snubbing, unidad para la cual destacamos el proceso de incorporación de know how al personal argentino durante los últimos tres años, a través del acuerdo con un aliado estratégico en la materia.

Por último, nuestra área de Desarrollo de Negocios e Innovación tiene

un desafío inmenso. Busca identificar aquellos nichos de mercado que requieran la incorporación de tecnología, o el desarrollo de producción local, generando de esta forma valor doméstico y sustituir importaciones. Nuestra alianza de trabajo con Y-Tec constituye una de las fuentes para lograr lo antes mencionado, y con lo cual continuamos trabajando.

**¿Qué balance preliminar pueden hacer sobre el desempeño de la empresa en lo que va del año? ¿Cuáles son sus planes y expectativas para lo que resta de 2023 y para 2024?**

Nuestro balance es positivo ya que continuamos innovando en la construcción de instalaciones, generando empleo y desarrollo de proveedores locales. Como menciono antes, estamos en un proceso de innovación e inversión como motor del desarrollo energético del país. Además, continuamos reforzando nuestra cultura en seguridad, hecho del cual no nos apartamos dado que es una responsabilidad primaria en nuestras operaciones.

En el sector de minería estamos trabajando activamente con varios clientes en futuros proyectos desde sus etapas iniciales, para poder aportar nuestro conocimiento y soluciones desarrolladas en el Oil&Gas, como esquemas EPC colaborativos y modularización de plantas.

**¿Cuáles son sus objetivos a corto, mediano y largo plazo, tanto a escala local como regional o internacional? ¿Qué planes de inversión tienen en marcha y/o en carpeta?**

Tenemos trazado un plan estratégico para los 4 años, que estamos justamente revisando en este mes para ratificar su rumbo o hacer las pequeñas correcciones que el paso del tiempo y contexto puedan exigir. Nuestro foco está puesto en acompañar el desarrollo de la industria energética del país, consolidar nuestras capacidades de ingeniería, fabricación, construcción y ampliar la oferta de servicios innovadores en perforación e intervención de pozos y operación y mantenimiento de plantas y yacimientos. Por supuesto todo ello dentro del marco y principio del manejo seguro en nuestras operaciones y, como tal, la protección de las personas.

**«EN EL SECTOR DE MINERÍA TRABAJAMOS ACTIVAMENTE CON VARIOS CLIENTES EN FUTUROS PROYECTOS DESDE SUS ETAPAS INICIALES, PARA PODER APORTAR NUESTRO CONOCIMIENTO Y SOLUCIONES DESARROLLADAS EN EL OIL&GAS»**



## FOCUS ON GAS. FOCUS ON FUTURE.

Wintershall Dea es un socio comprometido con Argentina desde hace 45 años, para el desarrollo de la producción de gas natural. Hoy, también impulsando la descarbonización y apoyando al país en su camino a convertirse en un exportador de energía en el mercado mundial.



Para más información  
ingresá a  
[www.energix.com.ar](http://www.energix.com.ar)

# Energix

**WICO** COMBUSTIBLES

## ENERGÍA QUE POTENCIA

[WWW.WICO.COM.AR](http://WWW.WICO.COM.AR)



LA VISIÓN DE , GERENTA GENERAL DE EXCELERATE ENERGY

# Qué oportunidades posee la Argentina para convertirse en un actor relevante del mercado gasífero global

La VP de Excelerate Energy en Latinoamérica trazó un análisis sobre las oportunidades y desafíos que tiene el país para crecer su participación en el sector gasífero. Cuáles son los pasos a seguir.



La compañía estadounidense Excelerate Energy, líder del mercado en soluciones flotantes de Gas Natural Licuado (LNG, por sus siglas en inglés), juega desde hace más de 15 años un papel clave en el mercado de argentino, puesto que opera las dos terminales de regasificación

que permiten hacerle frente a la demanda durante periodo invernal. Sin embargo, la expectativa a futuro es que la pueda convertirse, gracias a su abundancia de recursos no convencionales, en un exportador neto de gas natural.

El Diario de la AOG conversó so-

bre este tema con Gabriela Aguilar, gerente general de Argentina y VP de Latinoamérica de Excelerate Energy, quien afirmó que "vemos una oportunidad muy grande para que Argentina se convierta en un actor central en el mercado global del LNG, es decir, un posible proveedor confiable

de energía limpia para el mundo".

La ejecutiva de Excelerate destacó que existe una gran oportunidad para el país de desarrollarse como un exportador de energía en la región debido al declino de la producción de gas de Bolivia. No obstante, remarcó que para esto será necesari-

rio resolver uno de los cuellos de botella que posee la industria que tiene que ver con la infraestructura de transporte, a fin de que todo el recurso pueda distribuirse tanto a nivel regional como en el ámbito global. El objetivo de máxima es abastecer a los países europeos que, luego del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, buscan seguridad energética.

En esa dirección, y atendiendo también la compleja coyuntura económica que enfrenta el país, Aguilar planteó que la Argentina necesita desarrollar estos mercados de exportación y aprovechar la ventana de oportunidad que se le presenta. De igual manera, advirtió que "para hacerlo es importante contar con un marco regulatorio estable y predecible para promover la inversión en infraestructura energética, como terminales de GNL y proyectos de gasoductos. En este punto, la ley de GNL es un avance".

**AGUILAR: «EL MERCADO DEL CONO SUR PRESENTA UNA OPORTUNIDAD IMPORTANTE EN LA ACTUALIDAD Y ARGENTINA PUEDE OCUPAR UN LUGAR DESTACADO COMO GARANTE DE LA SEGURIDAD ENERGÉTICA DE TODA LA REGIÓN»**

Excelerate Energy se posicionó desde hace ya 15 años como un tecnólogo que ofrece soluciones para la industria de gas en la Argentina. ¿Qué desafíos y oportunidades enfrenta la Argentina en el segmento gasífero?

Desde hace 15 años nos enfocamos en brindar soluciones energéticas y propuestas a la Argentina para, por un lado, garantizar la seguridad energética del país y por el otro, conectar los recursos importantes que el país posee en materia gasífera con mercados regionales y globales. Hoy

vemos una oportunidad muy grande para que la Argentina se convierta en un actor central en el mercado global del LNG, es decir, un posible proveedor confiable de energía limpia para el mundo. Y vemos que el país da los pasos necesarios para aprovechar esa oportunidad.

Queremos ser socios de Argentina en este gran desafío aportando nuestro conocimiento del mercado y las características de cada uno de los potenciales destinatarios de esa energía, tanto a nivel regional como global. En ese sentido encontramos que modernizar y expandir la infraestructura de transporte y distribución de gas es esencial para garantizar una entrega eficiente a los consumidores finales y mercados de exportación.

La Argentina tiene oportunidades emocionantes de integración con Brasil y otros países de la región a partir del declive de la producción de gas en Bolivia. Y aprovechando su situación hemisférica contra estacional, en Asia y Europa. Con el desa-

**«LA COYUNTURA ECONÓMICA DE ARGENTINA PLANTEA DESAFÍOS SIGNIFICATIVOS Y SOMOS CONSCIENTES DE LA COMPLEJIDAD DE LA SITUACIÓN, PERO TAMBIÉN DEL GRAN POTENCIAL A FUTURO»**

rollo de Vaca Muerta el país puede convertirse en un exportador GNL a esos mercados, generando ingresos significativos y diversificando sus mercados de exportación ante una situación mundial en la que los países buscarán soluciones flexibles para consolidar su seguridad energética. Estamos en la era del gas natural, que es el elemento elegido por el mundo para avanzar en la transición energética hacia fuentes más limpias, lo que lo posiciona como un

recurso clave en la búsqueda de una matriz sostenible. La tecnología y la innovación en la producción y distribución de gas también pueden mejorar la eficiencia y la competitividad del sector.

**De cara a la expansión regional del mercado de gas, ¿cuáles son las principales características del mercado del Cono Sur en la actualidad? ¿Es realmente Brasil un mercado de oportunidad para la Argentina?**

El mercado del Cono Sur presenta una oportunidad importante en la actualidad y Argentina puede ocupar un lugar destacado como garante de la seguridad energética de toda la región. Tanto Argentina como Brasil son países con una demanda interna creciente. La interconexión de gasoductos entre los distintos países de la región y otros proyectos de infraestructura son claves para facilitar el comercio de gas vía gasoductos y GNL, por un lado, y líneas de transmisión eléctrica por el otro para mejorar la seguridad del suministro en la región.

El GNL está tomando un rol cada vez más relevante gracias a ser un combustible clave para la transición de la matriz energética y esencialmente por la flexibilidad que presenta.

Brasil en particular se destaca como un mercado de oportunidad importante debido a su alta variabilidad en la demanda dada su matriz energética mayormente hidráulica y tamaño económico. Sin embargo, se requiere una planificación cuidadosa, inversión en infraestructura y una cooperación sólida entre ambas naciones en términos de regulación y acuerdos comerciales para facilitar el comercio del recurso.

**Excelerate es uno de los grandes jugadores del mercado de LNG a nivel global. ¿Cómo analiza el contexto actual y el de mediano plazo de ese segmento?**

El mercado de GNL a nivel global se encuentra en un contexto de crecimiento y transformación significativa, en especial viendo el gran cambio

**«LA CRECIENTE DEMANDA DE FUENTES DE ENERGÍA MÁS LIMPIAS Y LA TRANSICIÓN HACIA UNA MATRIZ ENERGÉTICA MÁS SOSTENIBLE HAN IMPULSADO EL PAPEL CRUCIAL DEL GNL, UNA ALTERNATIVA MÁS AMIGABLE CON EL AMBIENTE QUE EL CARBÓN Y EL PETRÓLEO»**

que trajo al mundo energético la invasión de Rusia y Ucrania.

La creciente demanda de fuentes de energía más limpias y la transición hacia una matriz energética más sostenible han impulsado el pa-

pel crucial del GNL, una alternativa más amigable con el ambiente que el carbón y el petróleo. Con la expansión de la capacidad de producción y las mejoras tecnológicas en la cadena de suministro de GNL, se espera un aumento en la oferta global, pero a la misma vez una gran demanda para el año 2030. La transición hacia una energía más limpia, la expansión de la infraestructura de GNL y la innovación tecnológica están moldeando el panorama actual y futuro del mercado de GNL.

**Es una coyuntura incierta, con desafíos inmensos en el área económica. ¿Cómo analiza el escenario y cuáles son sus principales preocupaciones?**

La coyuntura económica de Argentina plantea desafíos significativos y somos conscientes de la complejidad de la situación, pero también del gran potencial a futuro. Argentina tiene los recursos y necesita desa-

rollar los mercados de exportación. Para hacerlo, es importante contar con un marco regulatorio estable y predecible para promover la inversión en infraestructura energética, como terminales de GNL y proyectos de gasoductos. En este punto, como hemos marcado, la ley de GNL es un avance en ese sentido.

Además, la capacidad de la Argentina para cumplir con sus compromisos de pago y garantizar un entorno propicio para la inversión extranjera es esencial para fomentar el desarrollo del sector energético. Vemos que hay consenso en el mercado respecto de que este es el camino y en ese sentido somos muy optimistas de que en conjunto y cooperando con el sector público el país va creando las condiciones para que el potencial se realice y contribuir así con la seguridad energética del país y generar los recursos necesarios para desarrollar otros sectores de la economía.





aspro.com

---

ENERGÍA | MOVILIDAD | SOSTENIBILIDAD

Construyendo confianza



50 MILLIC

SERVICIOS Y SOLUCIONES INTEGRALES DE VANGUARDIA PARA LA INDUSTRIA DE LA ENERGÍA



- Operación y Mantenimiento de Plantas y Yacimientos
- Gestión de Activos Basada en Condición
- Mediciones Ambientales y Laborales
- Laboratorio Físico-Químico
- Gestión de Confiabilidad e Integridad de Equipos
- Servicio Integral de Intervención de Pozos



📍 Ruta 237 km. 1278
📞 +54 299 5805554
✉ comercial@ensi.com.ar
🌐 www.ensi.com.ar



ENTREVISTA CON JUAN PABLO ELBUSTO, CEO DE LEVEX

# La formación de talentos, la clave para impulsar la transformación digital del Oil&Gas

Con base en la inversión en talento humano e innovación, Levex apunta a sostener su liderazgo entre los proveedores de soluciones de software industrial en el sector de hidrocarburos. "Hoy atendemos más de 300.000 licencias en la Argentina y al 95% de las empresas de oil & gas", señaló el CEO de la empresa.

El desarrollo de talento humano es una de las variables centrales para concretar la transformación digital en el sector de Oil&Gas. Así lo entienden en Levex, una de las principales empresas argentinas especializadas en software industrial. Fiel a esa premisa, la compañía viene realizando inversiones para potenciar talentos en sus equipos de ingeniería y está encarando el desarrollo de nuevas áreas de investigación y desarrollo. Son iniciativas claves para acompañar el crecimiento de la organización, que atiende al 95% de las empresas de petróleo y gas en Argentina. "El avance de nuestra empresa

ha sido constante, impulsado por el aumento de la demanda en el mercado local. Esta tendencia nos ha brindado la oportunidad de canalizar las inversiones hacia la innovación tecnológica en empresas nacionales", explicó Juan Pablo Elbusto, CEO de Levex, en diálogo con *El Diario de la AOG*.

Además de las inversiones en la formación de talentos e innovación, Levex se prepara para el lanzamiento de nuevos servicios y soluciones en el horizonte cercano, a tono con un entorno de negocios más exigente. En un horizonte más extendido figura alcanzar una mayor internacio-

nalización: la empresa ya vende sus soluciones de software industrial en Paraguay, Uruguay, Perú y Bolivia, gracias a su probada experiencia con la industria de hidrocarburos en Argentina.

¿Cuáles son los principales bienes y servicios que ofrece su compañía?

En Levex nos enorgullece ser la principal empresa argentina especializada en software industrial, dedicada a impulsar el éxito de empresas nacionales a través de soluciones innovadoras. Como representantes locales de marcas de renombre a ni-

vel global, hemos establecido un sólido prestigio en la industria gracias a la dedicación, excelencia y constante búsqueda de nuevos desafíos inicialmente dentro de nuestro país y ahora también desde y para otros países de América Latina.

**ELBUSTO: «EN UN HORIZONTE MÁS EXTENDIDO FIGURA ALCANZAR UNA MAYOR INTERNACIONALIZACIÓN: LA EMPRESA YA VENDE SUS SOLUCIONES DE SOFTWARE INDUSTRIAL EN PARAGUAY, URUGUAY, PERÚ Y BOLIVIA, GRACIAS A SU PROBADA EXPERIENCIA CON LA INDUSTRIA DE HIDROCARBUROS EN ARGENTINA»**

¿Cuál es la situación actual del mercado al que atiende, desde su punto de vista?

El contexto económico local y global ha determinado que las compañías realicen inversiones en inno-

vaciones tecnológicas con un ROI a mediano plazo repitiendo casos de éxitos de vanguardia existentes en el segmento. Levex atiende hoy más de 300.000 licencias en la Argentina y al 95% de las empresas de O&G. Siendo un pilar tecnológico estratégico para el segmento.

¿Cómo se mostró la actividad de la empresa durante los últimos años? ¿En qué proyectos emblemáticos han participado? ¿Pueden dar alguna precisión con respecto a porcentajes de crecimiento en facturación o ganancias?

Los negocios actuales exigen proyectos de mayor envergadura y desarrollados en menor tiempo. En estos procesos es vital contar con una visión holística de la compañía a la hora de la evaluación, proyección y ejecución.

Además, desde Levex consideramos que la calidad de nuestros recursos humanos hace la diferencia. Contar con un equipo de profesionales multidisciplinarios especializado en áreas como ingeniería de planta, automatización, control, networking, infraestructura, virtualización, desarrollo de software, legales y ERP, entre otros; nos permite abordar las necesidades de nuestros clientes con una visión integral.

Nuestro ecosistema ha crecido un 50% durante los últimos 2 años. Trabajamos con más de 60 empresas del rubro, distribuidas a lo largo y a lo ancho del país que implementan y generan óptimos resultados.

En el curso del presente año, hemos realizado significativas inversiones para potenciar nuestro talento humano en los equipos de ingeniería. Cabe destacar, que estamos en proceso de desarrollo de nuevas áreas de inversión, investigación y desarrollo (I+D). El avance de nuestra empresa ha sido constante, impulsado por el aumento de la demanda en el mercado local. Esta tendencia nos ha brindado la oportunidad de canalizar las inversiones hacia la innovación tecnológica en empresas nacionales.

La formación de talentos que integren futuros equipos compro-

**300.000** licencias representa Levex en la Argentina.

**50%** creció el ecosistema de la empresa desde 2021

**95%** de cobertura al sector de O&G.

metidos con nuestra tarea, nos ha llevado a iniciar proyectos integra-

ya detallados: importantes inversiones, compromiso con la promoción e innovación tecnológica, formación y capacitación a futuro.

¿Tienen previsto ofrecer nuevos insumos o servicios?

Como se expresa anteriormente, la empresa está realizando inversiones significativas para potenciar a nuestro equipo de profesionales, especialmente en el ámbito de la ingeniería. Asimismo, estamos enfocados en la exploración de nuevas oportunidades de inversión y desarrollo en el campo de I+D.

Tenemos previsto, para el último trimestre del año, anunciar la incorporación de nuevos servicios y soluciones de software a nuestra cartera, los cuales complementarán aún más

«LOS NEGOCIOS ACTUALES EXIGEN PROYECTOS DE MAYOR ENVERGADURA Y DESARROLLADOS EN MENOR TIEMPO. EN ESTOS PROCESOS ES VITAL CONTAR CON UNA VISIÓN HOLÍSTICA DE LA COMPAÑÍA A LA HORA DE LA EVALUACIÓN, PROYECCIÓN Y EJECUCIÓN»



nes que, sin duda, nos enriquecen; sumando además en nuestro haber, un programa de I+D que nos permite mantenernos a la vanguardia de la industria y estar al tanto de las últimas novedades. Podemos concluir, como corolario, que durante este año, nuestra empresa ha concretado esfuerzos significativos en el fortalecimiento de nuestros equipos de ingeniería desde diversos ámbitos,

las soluciones que ya estamos brindando. Todo ello significa un real avance para nuestra empresa, situación que además nos llena de optimismo y orgullo.

¿Cuáles son sus objetivos a corto, mediano y largo plazo?

Por todo lo ya anunciado, a modo de síntesis, y a riesgo de ser reiterativos,

insistimos en que nuestro principal propósito es convertirnos en un aliado tecnológico estratégico de las empresas del sector de O&G, que acompañe su proceso de transformación digital. Todo ello mediante un enfoque colaborativo y de real compromiso de trabajo en equipo, con objetivos comunes y trascendentes, fortalecidos por el aporte de todos.

En esa línea, reafirmamos nues-

tra dedicación aportando soluciones de software industrial innovadoras para el sector de O&G, con la intención de impulsar el crecimiento empresarial en forma sostenible, respaldados por nuestra probada experiencia en ingeniería local. Nuestra meta es asegurar que las empresas tengan acceso a este tipo de canales en todas las regiones del país. También en el exterior, en los

países donde ya estamos operando: Paraguay, Uruguay, Perú y Bolivia; y con la firme intención de seguir sumando más países de la región. Proporcionando un amplio servicio, que contemple a todos los actores participantes, sumando las herramientas que ya disponemos para ello; y que sin duda, en conjunto, contribuirán al éxito esperado.

**SOLUCIONES INTEGRALES**  
BRINDAMOS SOLUCIONES INNOVADORAS EN GENERACIÓN DE ENERGÍA Y COMPRESIÓN DE GAS.  
Estamos preparados para nuevos desafíos.

**SECCO**  
WWW.SECCO.COM.AR

**ARENAS SELECT NAVIERA LOJDA**

Más de cinco décadas de calidad, innovación y compromiso.

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

Arena fina    Arena mediana    Arena especial  
Arena específica a pedido    Arena para fractura hidráulica

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

Haciendo historia. Construyendo futuro.

GPNK  
Provincias de Neuquén, Río Negro, La Pampa y Buenos Aires

Una empresa argentina, líder en ingeniería, construcción y servicios, comprometida con el desarrollo de nuestro país.

f @ y in  
sacde.com.ar

sacde

Agregamos valor a la cadena de abastecimiento de la industria de Oil & Gas con know how logístico, tecnología y seguridad en los envíos

- Presencia en todo el territorio nacional
- Servicios de entrega asegurada
- Entregas en yacimientos y bases
- Trazabilidad end to end de materiales
- Medición de impacto ambiental

**ANDREANI**





DESDE NEUQUÉN

# ENSI amplía su porfolio de soluciones integrales para la industria

La empresa se especializa en la prestación de servicios de supervisión, puesta en marcha y operación de plantas petroquímicas, yacimientos, plantas de tratamiento de agua y efluentes e inspección de obras y operación de laboratorios físico-químicos.

La Empresa Neuquina de Servicios de Ingeniería (ENSI) fue creada en 1989 con el objetivo de realizar la terminación, puesta en marcha y operación de la Planta Industrial de Agua Pesada. Conformada societariamente por el gobierno de Neuquén y la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA), en 1995 decidió diversificar sus actividades, creando así una nueva unidad de negocios tendiente a brindar servicios a otras empresas, principalmente del sector energético tanto de la Cuenca Neuquina como de otras regiones del País.

Con el foco puesto en satisfacer las necesidades de sus clientes

y con un fuerte compromiso con la seguridad, la salud de los trabajadores y con el medioambiente, ENSI, que cuenta con certificación ISO 9001:2015, avanza en el competitivo segmento de los servicios. La empresa busca diferenciarse mediante la eficiencia en la gestión, la incorporación de tecnología y la adaptación constante a la filosofía de trabajo del cliente.

A través del know how adquirido, ENSI ofrece acompañar a sus clientes en el proceso de evolución hacia los nuevos estándares de gestión de activos (Equipos, Procesos, Capital Humano, Instalaciones, etc), basado en la calidad y la transformación cul-

tural de las actividades hacia el nuevo paradigma de las Industrias 4.0, tomando como referencia los lineamientos establecidos en las Normas ISO 55001 -Gestión de Activos- de manera de optimizar su performance y minimizar los riesgos asociados a lo largo del ciclo de vida, como así también las disposiciones emanadas de la normativa en materia de gestión medioambiental y/o laboral.

## Soporte

"Como complemento y soporte de todas las especialidades, ENSI cuenta con profesionales en ingeniería de mantenimiento, en confiabilidad de

equipos y personal altamente calificado y certificado por organismos externos, para la implementación y análisis de las técnicas aplicadas para desarrollar el monitoreo basado en la condición de equipos", explican desde la compañía.

Además, ENSI se especializa en la prestación de servicios de supervisión, puesta en marcha, operación y mantenimiento de plantas químicas y petroquímicas, yacimientos de gas y petróleo, plantas de tratamiento de agua y efluentes, inspección de obras y operación de laboratorios físico-químicos y servicios integrales de gestión de pozos, contando como actividad de soporte, con un laboratorio de metrología perteneciente a la red SAC.

Asimismo, ENSI cuenta con convenios de colaboración con empresas líderes que nos permiten incrementar aún más la oferta de productos en este segmento de negocio. Se puede destacar, en ese sentido, la representación en la Argentina de los servicios ofrecidos por la firma Holandesa "Hiberhilo" a través de la cual ofrece una solución completa y fácil de instalar para monitorear pozos y ductos en los lugares más remotos del país, mediante conectividad satelital confiable y asequible.

«ENSI CUENTA CON PROFESIONALES EN INGENIERÍA DE MANTENIMIENTO, EN CONFIABILIDAD DE EQUIPOS Y PERSONAL ALTAMENTE CALIFICADO Y CERTIFICADO POR ORGANISMOS EXTERNOS»



A PARTIR DEL DESARROLLO DE GAS

# Aspro encara un fuerte proceso de expansión en Vaca Muerta

Aspro está encarando un importante proceso de expansión en Vaca Muerta con innovaciones en el segmento compresores para cabeza de pozo. También confía en que el nuevo gasoducto NK permitirá el abastecimiento de vehículos pesados. La apuesta por Aspro Escuela.

Aspro, compañía internacional que desarrolla, fabrica y comercializa sistemas de compresión para gases, viene pisando firme frente a la alta demanda de compresores de la industria petrolera. No es una novedad: desde 1984 y a través de su red de representantes a nivel mundial, Aspro está presente en 45 países con más de 6.000 compresores. Esta extensa trayectoria le ha permitido posicionarse como una de las empresas de mayor influencia en el mercado, y se proyecta para ofrecer nuevas soluciones y tecnologías para acompañar el crecimiento del GNC y principalmente del mercado Oil&Gas.

En este sentido, de la mano de Vaca Muerta, la empresa plantea un importante proceso de expansión ya que ofrece compresores para ca-

beza de pozo y está presente junto con varias operadoras en la Cuenca Neuquina, colaborando en la optimización y reducción de costos en la explotación no convencional de hidrocarburos. De esta manera, continúan creciendo de forma sostenida año tras año, consolidando su posición en Vaca Muerta y la región.

Otro punto importante que favorece al desarrollo y la expansión de Aspro es que el nuevo gasoducto permitirá el abastecimiento de vehículos pesados, tanto de cargas como de pasajeros. "Es importante destacar que en nuestro país existe una infraestructura para el despacho de GNC, con más de 2000 estaciones de servicio y su mayoría se encuentran en condiciones de abastecer a los vehículos pesados, dado que tienen es-



pacios de giro para los vehículos de gran tamaño", explicó Gustavo Frontera, gerente comercial de Aspro, en diálogo con *El Diario de la AOG*. A su vez, la empresa comercializa surtidores de alto caudal que generan un tiempo de carga similar al de los surtidores de diesel, impulsando la utilización de vehículos pesados cada vez más.

## Más potencia

Por otra parte, con el objetivo de crecer en el sector, continúa innovando con nuevos compresores con más potencia desarrollados para aplicaciones de boca de pozo. Al mismo tiempo, uno de los paquetes de compresión Wellhead más representativos de Aspro son los equipos

compresores pertenecientes a la línea FLEX, los cuales se desarrollan de acuerdo con las necesidades de aplicación y a las características del pozo y sus prestaciones se completan con la certificación para montaje en área peligrosa Grupo D, Clase 1, División 2.

Actualmente, la empresa exporta entre el 60 y 70% de su producción y una de sus principales alternativas comerciales fue desarrollar un proyecto en el mercado argentino, pensando en seguir ampliando su mirada al mundo.

Asimismo, continúan impulsando su actividad a través del desarrollo de distintas unidades de negocios. Una de ellas es el lanzamiento de Aspro Escuela, orientada a la capacitación de oficios específicos para el personal, con el objetivo de desarrollar las competencias técnicas necesarias. Por otro lado, la compañía cuenta con EPC, un área dedicada al gerenciamiento, proyecto, compras y construcción de obras en estaciones de servicio expendedoras de gas y campos petroleros.

Por último, ante el crecimiento sostenido en el sector, Aspro se expande hacia un mercado internacional fuerte en USA, para continuar fortaleciendo su presencia, exportando tecnología argentina al mundo.

# FORMACIÓN VACA MUERTA

Se encuentra entre las mejores "rocas" del mundo.

- 4<sup>ta</sup> en menor profundidad.
- 5<sup>ta</sup> en espesor útil.
- 5<sup>ta</sup> en contenido de materia orgánica.
- 2<sup>do</sup> mayor recurso no convencional de gas.
- 4<sup>to</sup> mayor recurso no convencional de petróleo.

## Gas Natural:

- Desde 2012 a la fecha la producción se incrementó 60%.
- Representando hoy la producción no convencional:

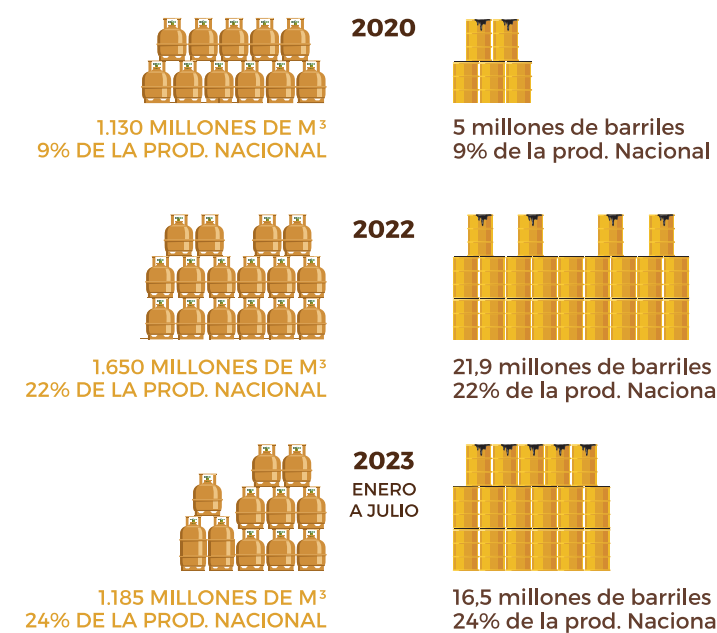


- La provincia produce sus máximos históricos, alcanzando una producción total de 100 millones de m<sup>3</sup> por día en agosto.

- En Neuquén operan firmas nacionales y las principales operadoras internacionales.

- 47 Concesiones de Explotación No Convencional (CENCH). Superficie: 9.881 km<sup>2</sup>. En estos 10 años se han invertido más de 40 mil millones de dólares.

## AFIANZAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES:



## Petróleo:

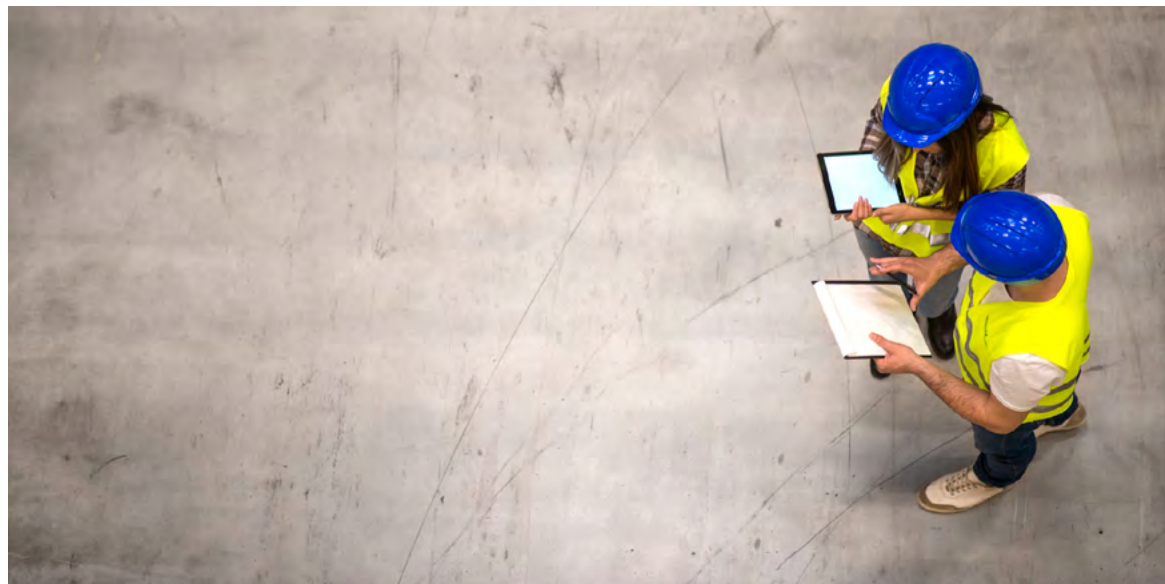
- Desde 2012 se triplicó la producción de Petróleo.
- Hoy la producción no convencional representa:



- La provincia produce sus máximos históricos: producción total de 332 mil bbl/d en marzo 2023.

NEUQUÉN PROVINCIA | JUNTOS PODEMOS MÁS





## EL TRABAJO DE HUMAN CONSULTING

# Cómo seleccionar perfiles profesionales en un contexto de escasez y frente a la alta demanda que existe en el Oil&Gas

Human Consulting es una de las consultoras líderes del mercado en el reclutamiento y búsquedas de ejecutivos y especialistas dentro de la industria energética. Cómo son los procesos de selección.

Human Consulting lleva cinco años desde su fundación y se ha posicionado como una de las consultoras líderes del mercado en la tarea de reclutamiento y búsquedas de ejecutivos dentro del sector del Oil & Gas. La consultora ha trabajado con las principales empresas de la industria, tanto con operadoras como con empresas de servicios.

El Diario de la AOG dialogó con Pia Molina y Vanina Miguel, directoras de la consultora Human Consulting, quienes detallaron cuáles son los objetivos que han fijado para la compañía de cara a los próximos me-

ses. En ese sentido, brindaron detalles de los servicios que ofrecen para la industria del Oil&Gas.

La empresa cuenta, en la actualidad, con un equipo de profesionales distribuido en diferentes provincias del país —Buenos Aires, Córdoba, Salta y Misiones, entre otras—, que realiza búsquedas en toda la Argentina y principalmente en la Patagonia.

El core de servicios de Human Consulting está en la búsqueda, hunteo y selección de ejecutivos, profesionales y especialistas, así como también en el mapeo de per-

files en el mercado energético. Además, la compañía brinda, en casos puntuales, servicios de evaluaciones de potencial y psicotécnicos.

**¿Cuáles son los objetivos que se han fijado desde la consultora para este año? ¿Qué desafíos se presentan?**

Molina: Nuestro objetivo es continuar nuestro crecimiento brindando un servicio de excelencia a nuestros clientes y una experiencia de calidad y calidez a los candidatos que participan en nuestros procesos de selección.

Nuestro diferencial se caracteriza por poseer una vasta experiencia en liderar procesos de selección complejos, es decir, aquellos en los que el perfil requerido es escaso y/o difícil de captar, ya sea por la especificidad técnica del perfil; porque son escasos y/o muy demandados, por zona geográfica del lugar de trabajo; por el sistema de roster ofrecido; por remuneración definida versus expectativas del mercado; y muchas veces por la conjunción de diversas de las variables mencionadas.

También, por presentar un fuerte conocimiento de la industria energética, de Oil & gas y minería. Tenemos contactos y referentes de la in-

mismo en relación a la posición requerida con el fin de que posean una mirada integral del mismo en relación a la posición requerida. Esto nos permite, en conjunto con nuestros clientes, analizar posibles dificultades que se presenten al momento de cerrar una búsqueda y encontrar alternativas para darle un cierre exitoso a cada proceso de selección.

**¿En qué consisten los servicios que ofrecen referidos a las búsquedas ejecutivas y de profesionales sobre todo en las industrias de Oil & Gas y Minería?**

Miguel: Realizamos un relevamiento completo del perfil solicitado, teniendo en cuenta el contexto actual del negocio / empresa; características del sector solicitante y su equipo de trabajo; estructura; responsabilidades y principales desafíos de la posición, así como también competencias y características personales requeridas para ocupar el puesto. Posteriormente, realizamos el mapeo de candidatos de manera proactiva y a través de diversas acciones en simultáneo de reclutamiento, con el fin de identificar con celeridad la mayor cantidad de candidatos posibles alineados al perfil requerido.

Luego, contactamos a potenciales candidatos con el fin de acercarlos a la propuesta y realizar un screening telefónico relevando su interés en la misma y pre confirmar que nos encontramos ante candidatos afines al perfil y potables de ser entrevistados.

Entrevistamos a candidatos con el fin de evaluar en profundidad su experiencia y trayectoria profesional. Las entrevistas son por competencias e incidentes críticos. Evaluamos el material obtenido y realizamos un análisis integral del mismo con el fin de presentar a aquellos candidatos finalistas que consideremos presentan el mejor nivel de alineación con el perfil solicitado.

**¿Cómo finaliza este proceso?**

Miguel: Enviamos a la empresa la información de presentación de los candidatos seleccionados, incluyen-

do el CV e Informe de Entrevistas de cada candidato finalista y realizamos el seguimiento de cada uno durante todo el proceso de selección hasta su incorporación.

Adicionalmente, enviamos un Reporte de Gestión, el cual incluye el mapeo de mercado con un detalle de los candidatos identificados y contactados con su correspondiente status. Su objetivo es poder visualizar el trabajo realizado y, de ser necesario, efectuar un análisis cuantitativo y cualitativo que genere sugerencias y aportes de valor al proceso.

**¿Qué desafíos a surgen respecto a estos sectores?**

Molina: En 2022 se generó un incremento aproximado del 13% en la producción de petróleo y del 7% en el gas. En este sentido, el año anterior y principios del 2023 hemos observado un mercado altamente activo y competitivo en la incorporación de nuevos talentos a las empresas, las cuales en su mayoría se encuentran con proyectos de expansión.



**MIGUEL: «EL SOFTWARE Y BASE DE DATOS QUE UTILIZAMOS NOS PERMITE, NO SOLAMENTE PUBLICAR Y RECIBIR LA POSTULACIÓN DE CANDIDATOS A NUESTRAS BÚSQUEDAS, SINO QUE TAMBIÉN AJUSTA EL PROCESO Y SUS ETAPAS SEGÚN LAS NECESIDADES DE CADA UNO DE ELLOS»**

Unas semanas previas a las PASO y los días posteriores a la misma, hemos notado una leve disminución en la solicitud de nuevas búsquedas y una mayor reflexión por parte de las empresas al momento de abrir una nueva vacante y/o tercerizar búsquedas, sin embargo, aún no estamos en condiciones de hablar de una tendencia que se mantendrá.

Lo que sí observamos desde el año 2022 son algunas variables desafiantes en la captación de talentos, como ser: alta demanda de talento especializado y escasez de los mismos, requerimientos diferentes por parte de los candidatos en relación a años anteriores, en función al contexto electoral y socio-económico de nuestro país, como por ejemplo: mayor porcentaje de incremento salarial al momento de evaluar la posibilidad de un cambio (en algunos casos oscila entre un 50 y 100%); la totalidad o parte del salario en dólares; políticas de ajustes corporativos en plazos más cortos (bimestrales o semestrales); mayor equilibrio entre vida laboral y personal (entre ello, se ha instalado fuertemente la necesidad de trabajar mayores días de home office o en algunos casos hasta 100% de forma virtual).

También, vemos que hay políticas de retención de talentos muy agresivas por parte de las empresas, lo que genera que los candidatos se bajen de los procesos de selección a último momento. También se han observado los últimos tres años, una migración importante de talentos a otros países; o que trabajan desde Argentina para el exterior lo que es significativamente más atractivo a nivel compensatorio y profesional. Necesidad de los candidatos de acciones que le brinden mayor "seguridad" o ganancia al momento de realizar un cambio, solicitando herramientas de captación como "hiring bonus"; "Golden parachutes" o similares.

**¿Evalúan que hubo cambios en lo que refiere a la toma de nuevos trabajadores?**

Miguel: Hubo mayor porcentaje de candidatos con reticencia a evaluar un cambio laboral en este escenario.



**MOLINA: «EN 2022 SE GENERÓ UN INCREMENTO APROXIMADO DEL 13% EN LA PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO Y DEL 7% EN EL GAS. EN ESTE SENTIDO, EL AÑO ANTERIOR Y PRINCIPIOS DEL 2023 HEMOS OBSERVADO UN MERCADO ALTAMENTE ACTIVO Y COMPETITIVO EN LA INCORPORACIÓN DE NUEVOS TALENTOS»**

También, mayor cantidad de candidatos especializados trabajando y optando por actividades por proyectos independientes o free lance y políticas de diversidad e inclusión cada vez más presentes en las empresas, lo cual evaluamos como altamente positivo.

Sin embargo, al ser políticas de vanguardia con tantos años de atraso en este tipo de acciones, genera en algunos casos demoras en los procesos de selección, dado que los perfiles pertenecientes a categorías consideradas como "minoría" (ya sea por género; discapacidad; edad u otros) no se encuentren según la evaluación de algunos gerentes de área, del todo capacitados o a la altura de candidatos "tradicionales".

Las variables mencionadas requieren un fuerte trabajo con candidatos para ser los más atractivos posibles al momento de presentar una oportunidad laboral; y con las empresas con el fin de elaborar en conjunto estrategias y variables de atracción y de flexibilidad para poder incorporar los talentos requeridos.

**¿Cómo llevan a cabo los mapeos de mercado?**

Molina: El servicio de mapeo de mercado contempla las siguientes actividades: relevamiento del perfil requerido, definición de empresas target que por su estructura y características sean posibles proveedoras del perfil buscado; identificación de potenciales candidatos alineados al perfil requerido y contacto de los mismos; primer filtro de CVs por datos duros, posterior screening telefónico y envío de reporte de mapeo + CVs de candidatos interesados.

El Reporte de mapeo incluye a los candidatos contactados con su correspondiente status e información de: Nombre, edad, formación, residencia, situación laboral actual, experiencia anterior, nivel de inglés, motivación para el cambio, remuneración/expectativas económicas, brief con principales características técnicas y actitudinales del candidato.

**¿Cómo funciona la base de datos para recibir ofertas laborales?**

Miguel: El software y base de datos que utilizamos nos permite, no solamente publicar y recibir la postulación de candidatos a nuestras búsquedas, sino que también ajus-

ta el proceso y sus etapas según las necesidades de cada uno de ellos, permitiéndonos tener una mirada profunda del perfil de los candidatos y simplificar las interacciones con ellos. A su vez, selecciona varios templates para el pipeline y seguimiento de cada búsqueda. Posibilita crear acciones para cada etapa permitiendo automatizar tareas. Crea formularios de postulación personalizados según las necesidades del candidato y pública y viraliza las vacantes, compartiendo en redes sociales y red de referidos, portales de empleo, sitios corporativos y fanpages.

Asimismo, de manera adicional, recomienda postulantes con Inteligencia Artificial (IA), genera base de talentos propia, brinda información centralizada y completa del candidato. También, permite añadir candidatos pasivos manualmente, posee filtros avanzados para identificar talentos y métricas con todos los datos de las vacantes.

**¿Incluirán nuevas herramientas en el proceso de reclutamiento durante el 2023?**

Miguel: Hemos comenzado a incluir nuevas herramientas tecnológicas que nos permitan agilizar los procesos a través del uso de Inteligencia Artificial.

**BÚSQUEDA Y ADQUISICIÓN DE TALENTO CON ENERGÍA**

Expertos en Búsquedas de Ejecutivos, Mandos Medios y Especialistas el mercado Energético, Oil & Gas, Minería e Ingeniería y Construcción

PROYECTO DUPLICAR

# DONDE HAY ENERGÍA HAY FUTURO

- Operamos y Mantenemos el Gasoducto Presidente Néstor Kirchner
- Ampliamos la capacidad de acondicionamiento de Planta Tratayén
- Extendimos el Gasoducto Vaca Muerta Norte

## Protagonistas del desarrollo energético argentino

Brindamos servicios en toda la cadena de valor del gas natural, integrando la producción con los centros de consumo.



**NUEVO PARADIGMA SECTORIAL**

# Las petroleras independientes ganan protagonismo en el negocio convencional

Seducidas por la innegable potencialidad de Vaca Muerta, las operadoras de mayor tamaño están dejando de lado sus campos convencionales. En lugar de quedar inactivos, dichos bloques comienzan a pasar a manos de empresas más chicas que, por sus propias características, se hallan más aptas para desenvolverse exitosamente en el segmento.

Por **decantación natural**, tal como viene planteado el escenario hidrocarbúrico local, grandes operadoras como Pan American Energy (PAE), Vista, Pluspetrol y Tecpetrol, entre otras, están concentrando casi todos sus esfuerzos en el desarrollo de los recursos no convencionales de Vaca Muerta y, como lógica contrapartida, desinvirtiendo en sus campos convencionales.

Esta tendencia, que parece haber llegado para quedarse, configura una tentadora oportunidad para las petroleras de menor envergadura, como CAPSA, Aconcagua Energía y Oilstone, cuya versátil estructura or-

ganizativa les permite optimizar costos y procesos, adaptándose a los requerimientos de eficiencia que exige el rubro. Se trata, en definitiva, de una novedad saludable tanto para la conveniencia como para la convivencia de ambos negocios.

En este contexto se inscriben operaciones como la compra por parte de Aconcagua de seis áreas convencionales que Vista manejaba en la Cuenca Neuquina: una situada en la provincia de Neuquén (Entre Lomas Neuquén) y cinco ubicadas en Río Negro (Entre Lomas Río Negro, Jarilla Quemada, Charco del Palenque, Jagüel de los Machos y

25 de Mayo-Medanito Sudeste). La transacción, que incluyó el traspaso de las concesiones de transporte de gas en Entre Lomas y Jarilla Quemada, y la concesión de transporte de petróleo crudo en 25 de Mayo-Medanito Sudeste, involucró una inversión final de 400 millones de dólares.

Desde Vista se informó que la rúbrica del acuerdo con Aconcagua representa un paso más en la estrategia corporativa de privilegiar la explotación del shale oil de Vaca Muerta. A decir de Miguel Galuccio, presidente y CEO de la firma, la idea es poner el foco casi exclusivamen-

te en la formación no convencional. "Así podremos mejorar nuestras métricas operativas y financieras en línea con nuestros objetivos para 2026", explicó.

Como presidente de Aconcagua, Diego Trabucco, considera entendible que buena parte de la industria priorice el desarrollo a gran escala de Vaca Muerta. "Sin embargo, el costo de poner en valor esa formación no convencional fue descuidar demasiado al segmento convencional", advirtió. Compañías como la suya, reivindicó el ejecutivo, pueden ayudar significativamente a compensar esta desatención.



## Ecuación virtuosa

Para Alfredo Bonatto, CEO de Petróleos Sudamericanos, a más de 100 años del descubrimiento de petróleo

en la Argentina, hoy se vislumbra un nuevo paradigma en el sector, el cual se encuentra basado en cambios tecnológicos y avances en el estudio del subsuelo. "Lo que se impone, frente a este escenario, es alentar la ecuación virtuosa de negocio convencional más no convencional", opinó.

Desde su óptica, el desarrollo de bloques convencionales se vería sumamente favorecido con la promoción de vínculos de largo plazo. "Sucede que este negocio posee plazos de concesiones más cortos y regalías que van incrementándose con las renovaciones de acceso limitado a la infraestructura de transporte", puntualizó.

**«UNA DE LAS INCÓGNITAS PENDIENTES ES QUÉ HARÁ YPF CON LA GRAN CANTIDAD DE ÁREAS CONVENCIONALES QUE POSEE. LO CIERTO ES QUE LA PRINCIPAL OPERADORA DEL PAÍS VIENE DE ASOCIARSE CON CGC PARA EXPLORAR LAS RIQUEZAS NO CONVENCIONALES DE PALERMO AIKE»**

En la misma sintonía se expresó Diego Garzón, CEO de Oilstone, quien cree que todavía queda mucho por hacer en el segmento. En ese sentido, afirmó que el recurso convencional tiene una implicancia marcadamente positiva en la generación de empleo. "Por cada dólar invertido en este ámbito, nosotros generamos

**«LA NUEVA TENDENCIA CONFIGURA UNA TENTADORA OPORTUNIDAD PARA LAS PETROLERAS DE MENOR ENVERGADURA, CUYA VERSÁTIL ESTRUCTURA ORGANIZATIVA LES PERMITE OPTIMIZAR COSTOS Y PROCESOS, ADAPTÁNDOSE A LOS REQUERIMIENTOS DE EFICIENCIA QUE EXIGE EL RUBRO»**

10 veces más trabajo que en el plano no convencional", cuantificó.

Consultado sobre el marco normativo vigente, el directivo criticó la modificación regulatoria que favoreció a las compañías de capitales extranjeros, dejando fuera a las independientes. "Deberíamos tener, en este rubro, una cláusula especial para poder acceder a todos los oleoductos, gasoductos y terminales sin restricciones", cuestionó.

## Panorama productivo

Una de las incógnitas pendientes de resolución es qué hará YPF con la gran cantidad de áreas convencionales que posee en distintos puntos del país. Debe destacarse que la principal operadora a escala nacional, líder en la obtención de shale oil en la Cuenca Neuquina, viene de asociarse con CGC para explorar las riquezas no convencionales de Palermo Aike, formación concebida como "el Vaca Muerta de Santa Cruz".

Por lo pronto, un reciente estudio del Observatorio en Economía de los Recursos Naturales de la Patagonia Sur, entidad perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de la Patagonia San Juan Bosco (UNPSJB), le puso cifras concretas al avance de las cuencas convencionales dentro la oferta petrolera de la Argentina.

Según el trabajo, durante el bienio 2021-2022 la producción nacional se amplió un 13,41% apalancada por el boom no convencional de la Cuenca Neuquina (que implicó una suba de un 27,42%), pese al retroceso del Golfo San Jorge (que declinó un 1,08%).

En términos participativos, actualmente la Cuenca Neuquina configura un 59% de la extracción de petróleo en el país, mientras que de la Cuenca del Golfo San Jorge contribuye con un 35%, la Cuenca Cuyana aporta un 3%, la Cuenca Austral suma un 2% y la Cuenca del Noroeste

# ACONCAGUA GENERARÁ 150 MW DE ENERGÍA ELÉCTRICA

La firma independiente Aconcagua Energía busca desarrollar la generación eléctrica para abastecer sus operaciones y comercializar energía renovable. Cuentan con un parque de generación térmica por 35 MW y dos parques solares en la etapa final de la ingeniería de detalle. "Nuestro plan estratégico busca alcanzar una capacidad de generación de 150 MW instalados", indicó el fundador, vicepresidente y CFO de Aconcagua Energía, Javier Basso.

"El modelo de negocios fundacional de Aconcagua apuntaba al negocio hidrocarbúrico. En los últimos años, tuvo una orientación a la transición energética y la sustentabilidad de nuestras emisiones de dióxido de carbono", detalló Basso.

Las tres líneas de negocios que desarrolla la firma son: el Upstream, Servicios Petroleros orientados a la operación de yacimientos hidrocarbúricos y los servicios de perforación y workover y la generación de energía eléctrica a través de generación térmica y «en un futuro cercano a través de generación fotovoltaica. Esta última pata se comenzó a desarrollar hace más de un año», expresó.

En cuanto a la generación térmica, la firma cuenta con un parque de unos 35 MW de potencia instalada. Para fines del 2028, proyectan duplicar esa capacidad y alcanzar una potencia instalada de más de 60 MW. "La energía es utilizada en las operaciones propias", indicó Basso.

Aconcagua tiene también dos parques solares en la etapa final de la ingeniería de detalle. Se trata del parque solar Aconcagua y el parque solar Malargüe, en el sur de la provincia de Mendoza. "Nuestro plan estratégico busca alcanzar una capacidad de generación de 150 MW instalados. Es decir, crecer, en un plazo de tres años, unos 100 MW incrementales al parque de generación que tenemos hoy", concluyó.



# Somos energía que crece



# PROGRAMA DE ACTIVIDADES

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

## martes 12/09

DÍA  
2

### Lunes 11/9

08.00 a 13:00 hs

**Workshop Gerenciamiento del Carbono. Captura, almacenamiento y uso del CO<sub>2</sub> en la industria del petróleo y del gas**

08:30 a 14:30 hs

**JOG7 Jornada de Jóvenes Profesionales**

– Audit. Pabellón Rojo

15:30 a 17:00 hs

CICLO DE CONFERENCIAS EN LA AOG

15:30 a 16:30 hs

**Charla Cámara de Empresas Productoras de Hidrocarburos (CEPH)**

«La potencialidad del sector hidrocarburífero en la Argentina» por Nicolás Arceo

– Auditorio A

18 hs

**ACTO INAUGURACIÓN**

Autoridades IAPG y nacionales

– Auditorio Pabellón Rojo

19.30 a 22.00 hs

Cocktail de inauguración

– Pabellón 8 (Requiere invitación)

### Martes 12/9

8:00 – 16:00hs

**5° Congreso Latinoamericano y 7° Nacional de Seguridad, Salud Ocupacional y Ambiente en la Industrial del Petróleo y del Gas**

– Auditorio Pabellón Rojo (Sólo Inscriptos)

<https://www.iapg.org.ar/congresos/2023/Seguridad23/cronograma.html>

14:00 a 17:00 hs

**CICLO DE CONFERENCIAS EN LA AOG**

14:00 a 15:30 hs

**Panel de Sustentabilidad:** «¿Puede la industria de los hidrocarburos contribuir con una transición justa?»

15:30 a 17:00 hs

**Panel de Compliance:** «Desafíos y tendencias de la agenda actual de Compliance»

17:00 a 19:00 hs

**Encuentros con los CEOs**

– Auditorio Pabellón Rojo

17:00 hs Tenaris: Javier Martinez Alvarez

17:15 hs Techint + BTU + SACDE: Gustavo Gallino / Carlos

Mundín / Daniel Flaks

17:45 hs TotalEnergies + ShellArgentina: Catherine Remy

/ Ricardo Rodríguez

18:15 hs YPF: Pablo Iuliano

### Miércoles 13/9

8:30 a 16:00 hs

**5° Congreso Latinoamericano y 7° Nacional de Seguridad, Salud Ocupacional y Ambiente en la Industrial del Petróleo y del Gas**

– Auditorio Pabellón Rojo (Sólo Inscriptos)

<https://www.iapg.org.ar/congresos/2023/Seguridad23/cronograma.html>

10:00 a 17:00 hs

**CICLO DE CONFERENCIAS EN LA AOG**

14:00 a 15:30 hs

**Panel de Diversidad, Equidad e Inclusión**

15:30 a 17:00 hs

**Panel de RR.HH.:** «Propuesta Valor y Programas de bienestar: el otro contrato a suscribir».

17:00 a 19:00 hs

**Encuentro con los CEOs**

– Auditorio Pabellón Rojo

17:00 hs Oldelval + Cía. Mega + Raízen: Ricardo Hosel /

Andrés Scarone/ A. Cavallari

17:45 hs Pecom + SLB: Gustavo Astie / Jorge Vidal

18:15 hs PanAmerican Group: Marcos Bulgheroni

### Jueves 14/9

8:30 a 16:00 hs

**5° Congreso Latinoamericano y 7° Nacional de Seguridad, Salud Ocupacional y Ambiente en la Industrial del Petróleo y del Gas**

– Auditorio Pabellón Rojo (Sólo Inscriptos)

<https://www.iapg.org.ar/congresos/2023/Seguridad23/cronograma.html>

14:00 a 17:00 hs

**CICLO DE CONFERENCIAS EN LA AOG**

15:00 a 16:00 hs

**Panel de Prevención de Daños de Terceros:** «Nuestro desafío permanente»

15:30 a 17:00 hs

**Panel de offshore** «Proyecto offshore en el Mar Argentino: un desafío»

17:00 a 18:30 hs

**Encuentro con los CEOs**

– Auditorio Pabellón Rojo

17:00 TGS + TGN + Galileo: Oscar Sardi / Daniel Ridelener / Osvaldo del Campo

17:45 Wintershall DEA + Chevron Argentina: Manfred

Boeckmann / Eric Dunning

18:15 Tecpetrol + Pluspetrol + Pampa Energía: Ricardo

Markous / Adrián Vila / Horacio Turri

**ECONO**  
JOURNAL

ECONOMÍA  
ENERGÍA  
MINERÍA



Te mantenemos informado  
**¡Agendanos!**

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



**MÁS DE 100 AÑOS INVIRTIENDO EN EL  
DESARROLLO DE LA ENERGÍA EN EL PAÍS.**

