


**JORNADA INICIAL DE LA EXPO 2022**

## «Los jóvenes profesionales analizan los desafíos de la industria de Oil&Gas»


**APERTURA DE LA MAYOR EXPOSICIÓN DE OIL&GAS**

# Se inauguró la cumbre de energía más importante del país



EN EL PREDIO FERIAL DE LA RURAL ARRANCÓ LA XIII ARGENTINA OIL & GAS EXPO 2022. CITA OBLIGADA PARA REFERENTES, ANALISTAS E INTERESADOS EN LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA HIDROCARBURÍFERA.

**Oscar Sardi, director general de TGS**

«Estamos muy contentos con la traza del gasoducto elegida»

**Manuel Díaz, director de APLA**

«La guerra impactará en la petroquímica latinoamericana»

**PROYECCIONES DE YPF PARA 2022**


“

Nos recuperamos de la peor crisis en la historia de YPF

**SEAN ROONEY**  
Shell


“

El principal desafío es seguir atrayendo inversiones en Vaca Muerta

**GUSTAVO GALLINO**  
Director de Techint E&C


“

El gasoducto Tratayén-Salliqueló podría cambiar la matriz energética del país



**SABEMOS QUE NECESITAMOS ENERGÍA PARA CRECER. POR ESO, EXPLORAMOS Y DESARROLLAMOS NUEVOS RECURSOS PARA NUESTRO PAÍS.**



Usamos la innovación y la tecnología para operar de manera responsable, contribuyendo al desarrollo de la comunidad y limitando los impactos en el medio ambiente.

XIII AOG EXPO 2022

# Se inauguró la cumbre de energía más importante del país

EN EL PREDIO FERIAL DE LA RURAL ARRANCÓ LA XIII ARGENTINA OIL & GAS EXPO 2022. CITA OBLIGADA PARA REFERENTES, ANALISTAS E INTERESADOS EN LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA HIDROCARBURÍFERA, LA CUMBRE FAVORECERÁ EL INTERCAMBIO DE CONOCIMIENTOS Y ESTRECHARÁ VÍNCULOS PARA EL APROVECHAMIENTO DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS.

No se trata de un retorno más: después del parate que provocó la pandemia, volvió Argentina Oil & Gas (AOG), la mayor cumbre sectorial del país. En palabras del presidente del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), Ernesto López Anadón, esta nueva edición -la XIII- resulta particularmente relevante, ya que se encuentra enmarcada en un contexto local e internacional plagado de desafíos y oportunidades.

"Venimos de dos años muy duros para la industria hidrocarburífera argentina. Y cuando parecía que la crisis derivada de la emergencia sanitaria quedaba definitivamente atrás, estalló un conflicto bélico entre Rusia y Ucrania que impacta de lleno en los precios internacionales de la energía", describió el experto.

Pese a todo, expresó López Anadón, las empresas del medio local siguen estando deseosas de exhibir lo que hacen y de generar nuevos empleo. "Dicha voluntad empresarial de invertir y contribuir con la recuperación de la actividad seguramente quedará reflejada en esta AOG", anticipó.

Uno de los puntos altos del encuentro, resaltó, tiene que ver con su interesante programa de conferencias. "Los

expositores nos permitirán visualizar el actual estado de la tecnología que se está aplicando en la Argentina, sobre todo en cuanto al desarrollo de los recursos no convencionales, rubro donde se están alcanzando niveles de productividad hasta hace poco impensados", sostuvo.

Según sus palabras, la escalada en las cotizaciones del petróleo y el gas natural será específicamente analizada por los líderes de las grandes compañías del sector. "No tengo dudas de que nos aportarán una visión general que optimizará la toma de decisiones frente a esta coyuntura", afirmó.

El nuevo escenario global, manifestó, dará lugar a oportunidades comerciales que el país no debería desaprovechar. "Probablemente Europa ya no quiera depender tanto de Rusia. Y esto puede derivar en una posibilidad concreta para que la Argentina exporte gas. Espero que la industria se manifieste decididamente al respecto", comentó.

En la cumbre, agregó, también estarán presentes los fabricantes y las proveedoras de servicios, que mostrarán su capacidad para generar trabajo e inversión en distintos ámbitos, no sólo en los pozos. "Asistirán los transportistas,



**Ernesto López Anadón**  
/Presidente del IAPG

"Los expositores nos permitirán visualizar el actual estado de la tecnología que se está aplicando en la Argentina, sobre todo en cuanto al desarrollo de los recursos no convencionales, rubro donde se están alcanzando niveles de productividad hasta hace poco impensados"

e incluso habrá contacto con el Clúster de Córdoba, que últimamente pasó a ser un actor relevante en esta industria", detalló.

Otro tema que tendrá un lugar en la agenda de la AOG, adelantó López Anadón, será la producción de hidrógeno a partir de gas natural. "Dado que Vaca Muerta cuenta con enormes reservas gasíferas por usufructuar, no sólo puede proyectarse la exportación de gas natural licuado (GNL), sino también la venta de hidrógeno, que es uno de los principales elementos a la hora de proyectar a futuro. Se lo considera incluso para almacenar energía, a partir de su separación del gas natural, secuestrando el dióxido de carbono (CO2)", explicó.

Más allá de las expectativas que sigue suscitando Vaca Muerta, apuntó, también hay grandes esperanzas en el desarrollo del *offshore*, un segmento que implica mayores riesgos y plazos más largos. "No obstante, por el tipo de empresas que están interviniendo en la exploración del Mar Argentino, pienso que el optimismo está justificado. En definitiva, la oportunidad de crecer en el contexto vigente existe y es muy tangible. Esperemos que los políticos también lo vean así", completó.

## Diversidad y equidad

La innegable transformación que se está viviendo en los sistemas de licudero dentro de la industria de Oil & Gas es otro de los ejes temáticos clave que se abordarán en la AOG. Al respecto conversamos con Gabriela Aguilar, *Country Manager* para la Argentina de Excelerate Energy, quien colaboró activamente con la organización del programa de conferencias de la cumbre enfocadas al abordaje de diferentes temáticas como diversidad, sustentabilidad (ODS) y género.

Desde su óptica, la diversidad y la equidad de género son valores ya incorporados en muchas organizaciones. "No es novedad que su impulso ha generado empresas más dignas y respetadas, además de mejores entornos de trabajo. La diversidad aporta nuevas miradas y soluciones que enriquecen el desempeño de una organización, y facilitan el hallazgo de respuestas y resultados positivos donde antes no los había", manifestó.

Sin embargo, expuso, a pesar de los esfuerzos que muchas compañías del sector vienen realizando, la actividad se encuentra todavía rezagada en relación con otras. "Por el tipo de tra-



**Gabriela Aguilar**  
/ Gerente general de Excelerate Energy

"Por el tipo de trabajo que se realiza en el segmento, cuesta más incorporar mujeres y diversidades al personal. Persisten ciertos prejuicios y prácticas que debemos dejar de lado y proponernos cambiar de forma rápida".

bajo que se realiza en el segmento, cuesta más incorporar mujeres y diversidades al personal. Persisten ciertos prejuicios y prácticas que debemos dejar de lado y proponernos cambiar de forma rápida", cuestionó.

En definitiva, advirtió, todavía es necesario remarcar la importan-

promiso de todas las compañías", enfatizó.

En concreto, insistió, dentro del sector lamentablemente siguen vigentes prejuicios y prácticas discriminatorias contra la mujer y las diversidades. "Sé del esfuerzo que hacen muchos y muchas en cada firma para revertir esto, pero todavía queda un gran trabajo por realizar. En los yacimientos, en las oficinas y en los cargueros persisten las prácticas discriminatorias, e incluso algunas supersticiones que provienen de hace dos siglos y que es necesario remover", aseveró.

En su opinión, resulta vital hablar de estas prácticas, y accionar de manera firme para ponerles fin y enriquecer a las organizaciones. "Los equipos diversos encuentran respuestas donde la uniformidad se estanca, se atora y obstaculiza el progreso", sentenció.

En la actualidad, apuntó Aguilar, afortunadamente hay mucha más permeabilidad en la industria a partir de los buenos resultados obtenidos por las empresas pioneras en establecer políticas de diversidad al interior de sus organizaciones. "Quienes asumieron los riesgos al principio, hoy están en una posición más consolidada, y ven mejores respuestas en sus equipos de trabajo y un clima laboral más favorable", destacó.

Por supuesto, reconoció, todavía existen resistencias y temas tabúes que hace falta remover. "Ante el cambio y el desconocimiento, siem-

**Dado que Vaca Muerta cuenta con enormes reservas gasíferas por usufructuar, no sólo puede proyectarse la exportación de gas natural licuado (GNL), sino también la venta de hidrógeno...**

cia de tener empresas diversas y reivindicar el valor que aportan a la industria. "Es por ello que traemos el debate a la AOG. Hoy es tiempo de acción y necesitamos del com-

pre vamos a hallar reparos. Es por eso que veo con mucho entusiasmo que el IAPG le dé un rol relevante a la diversidad en su estrategia para el sector", concluyó. +



wintershall dea

## FOCUS ON GAS. FOCUS ON THE FUTURE.

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

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

Visitanos en nuestro stand o en  
[www.wintershalldea.com](http://www.wintershalldea.com)

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

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



Impulsando lo nuestro

EnergiX

La energía es  
nuestro motor

Para más información encontramos en  
[www.energix.com.ar](http://www.energix.com.ar)



JORNADA INICIAL DE LA EXPO 2022

# Los jóvenes profesionales analizan los desafíos de la industria de Oil&Gas

EN EL MARCO DE LA XIII AOG SE LLEVARÁ A CABO EL ENCUENTRO DE JÓVENES PROFESIONALES JOG. EN DIFERENTES PANELES, SE ANALIZARÁ EL ROL DE LOS JÓVENES PROFESIONALES Y ESTUDIANTES DE LAS CARRERAS VINCULADAS A LA INDUSTRIA DEL PETRÓLEO Y GAS Y TEMAS COMO UPSTREAM, DOWNSTREAM, INSERCIÓN LABORAL, DIVERSIDAD Y TRANSICIÓN ENERGÉTICA.

La jornada inaugural de la mayor feria energética del país tendrá como plato fuerte la 5ta edición de Jóvenes Oil & Gas (JOG), un evento que está planificado, organizado y realizado por nuevos integrantes de la industria del petróleo y del gas. Se trata de una jornada dedicada a las generaciones de profesionales que se inician en la industria, a los estudiantes avanzados y a recién graduados. El objetivo es tratar los temas de interés en el ámbito profesional como son la sustentabilidad, el desarrollo de carrera, la innovación y la tecnología.

Diario de la AOG conversó con dos jóvenes profesionales que forman parte de la organización del evento: Natalia Irazuza, que es ingeniera química y

«Para traer a jóvenes profesionales no es lo mismo que hace un par de años atrás, porque hoy se buscan otras cosas. Es decir, cómo las empresas atraen a los jóvenes y cómo los jóvenes buscan empresas»

trabaja como Product Application Specialist en la compañía Suez y presiden-

ta de la Seccional Comahue del IAPG, y con Daniel Mocayar García, presidente de la Comisión de Jóvenes Profesionales del IAPG y gestor de Relaciones OEMs en YPF.

Irazuza indicó que "la temática de este año es super interesante porque abordamos las bases de la industria en lo que es el upstream, midstream y downstream. Pero, también abarcamos todo lo que es transición. Es decir, lo que se conoce como la transición energética y la transición desde la diversidad y las modalidades de trabajo. Creemos que quedaron bien planteados los ejes de la transición y de las bases de la industria".

Por su parte, Daniel Mocayar García señaló que "lo más importante de todo

es el retorno a la presencialidad, tener nuevamente la oportunidad de congregarse a los jóvenes después de estos años de pandemia, de estar encerrados, de estar sin relacionarnos. Es importante esto y afirmar que la industria de petróleo y gas sigue funcionando y continuamos trabajando". Y añadió que "vamos a hacer un recorrido que va del upstream hasta las transiciones energéticas y diversidad. Esperamos mucha convocatoria".

## Inserción laboral y nuevas modalidades de trabajo

Puntualmente sobre la diversidad, inserción laboral y nuevas modalidades de trabajo, que es el bloque organiza-

«Vamos a hacer un recorrido que va del upstream hasta las transiciones energéticas y diversidad. Esperamos mucha convocatoria.»

do por la Seccional Comahue del IAPG, Irazuza destacó que "estas temáticas también forman parte de la nueva industria del petróleo y gas". "Vamos a conversar sobre qué se está buscando en los trabajos. Para traer a jóvenes profesionales no es lo mismo que hace un par de años atrás, porque hoy se buscan otras cosas. Es decir, cómo las empresas atraen a los jóvenes y cómo los jóvenes buscan empresas", añadió.

Además, la presidente de IAPG Seccional Comahue remarcó sobre el eje diversidad que "el sector siempre tuvo más hombres que mujeres y se está trabajando mucho para revertirlo. Vamos a hablar sobre cómo balancear esto. Idealmente creemos que es importante que cuando un joven entre a una empresa tenga en mente el tema de la diversidad".

Mocayar García sostuvo que "es muy rico lo que sucede entre los distintos paneles porque hay un intercambio de información entre los que vienen del upstream o del downstream, por ejemplo, y es importante para que el día de mañana los jóvenes puedan delinear sus carreras".

Irazuza enfatizó que "es importante el tema de las nuevas modalidades de trabajo, como pueden ser las modalidades híbridas, que se aceleró por la pandemia. La jornada está abocada específicamente al público que va a ir, que son los estudiantes y jóvenes profesionales para aportarles una mirada de lo que está sucediendo y sobre lo que se viene, con gente que tiene mucha impronta y peso en la industria".

Por último, Mocayar García subrayó que "vamos a dar los resultados de la encuesta que venimos haciendo para el público joven para conocer cuáles son las expectativas que tienen en la industria, qué interés tienen sobre estas jornadas, qué nivel de conformidad tienen con la industria, niveles salariales, entre otros puntos".

## Agenda

El evento comenzará con una presen-

tación de Ernesto López Anadón, presidente del Instituto Argentino del Petróleo y Gas (IAPG) y contará con un Bloque 1 de "Upstream", que tendrá como panelistas en Offshore a Néstor Bollatti, gerente de Exploración de YPF; en No convencionales estará Ernesto Fonseca, gerente de Equipo Técnico de Shell Argentina y a Daniel Valencia, director de Exploración y Desarrollo de Tecpetrol; y en Yacimientos maduros disertará Alejandro López Angramar, VP de Desarrollo de Reservas de PAE.

El Bloque 2 será de "Midstream y Downstream" y estarán presentes en Almacenamiento de gas subterráneo Victoria David, jefa de Operaciones de YPF; en Transporte de petróleo y gas, Juan de Urraza de TGS y Adrián Mérida de Oldelval; y en Downstream comercial hablará Pamela Vacca de Raizen.

En cuanto el Bloque 3, que estará a cargo de la Seccional Comahue, será de "Diversidad e Inserción laboral". Los panelistas serán: en Inserción Laboral, Carla Alaimo de Geopark; en Diversidad, Paola Argento de YPF; y en Teletrabajo estará Paula Aljure de The AES Corporation.

En el Bloque 4 se profundizará sobre "Transiciones energéticas" y en el panel estarán: Marcos Pourteau (Energy Advisor), sobre Transición Energética y Oportunidades en Argentina; Elena Moretini (Globant) hablará sobre COP26 y Reducción de Emisiones a Nivel Global; Bertrand Szymkowski (TotalEnergies), hablará sobre Eficiencia Energética en Operaciones Offshore; y Marcelo Asis (Shell Argentina), disertará sobre Gestión de Emisiones y Energía en No Convencional. ←

## Andreani desembarca en Distrito Industrial Río Neuquén

Distrito Industrial Río Neuquén (DIRN), el parque industrial privado orientado al segmento corporativo-industrial de Vaca Muerta, anunció la rúbrica de un acuerdo con Andreani, que así desembarcará en la región con su nueva unidad de negocios orientada al segmento real estate.

Andreani llega a DIRN mediante una alianza con la constructora RR, gracias a la cual cada empresa adquirió un lote de grandes dimensiones que unificarán para construir ARbox. Se trata de una gran nave subdividida en espacios desde los 200 m2, donde cada empresa podrá contar con una superficie descubierta y cubierta privada. Este producto resulta ideal para Pymes que quieren ingresar a Vaca Muerta con una inversión de rango medio.

El arribo de Andreani se da en un contexto en el que el mercado hidrocarbúrico ofrece diversas oportunidades. "Creemos que Vaca Muerta cuenta con enormes posibilidades de crecimiento para las empresas que quieran apostar a esta industria. Esto es viable sólo en el contexto de inversiones que apalancen desarrollos que satisfacen necesidades del mercado, a corto y mediano plazo", destacó Pablo Andreani, director en Grupo Logístico Andreani.

Por su parte, Eduardo Munitz, gerente Comercial de Andreani DIRN, indicó: "creemos en el potencial de este parque y sabemos que, más allá de su ubicación estratégica, va a estar a la altura de los más modernos del país". Y añadió que "en DIRN vimos proyectado mucho de lo que implementamos en Norlog. El proyecto, en cuanto a calidad urbanística, seguridad y tecnología, es un reflejo de nuestra forma de trabajar".

Cabe destacar que Andreani desarrolló en el partido de Tigre -Gran Buenos Aires- el parque industrial modelo Norlog, donde instaló su plataforma logística central.

Finalmente, Lucas Albanesi, Gerente Comercial de DIRN, opinó que la rúbrica del acuerdo con Andreani es de gran importancia para la región: "que una compañía de este renombre confirme su presencia en nuestro parque es además un atajo para otras empresas que están evaluando su presencia". ←

**CINTER**

CONSTRUCCIONES EN ACERO

OBRAS LLAVE EN MANO

WWW.CINTER.COM.AR  
info@cinter.com.ar  
+54 (0342) 450 3000 | Santa Fe, Arg.  
+54 (011) 6346 0930/5 | BsAs, Arg.

Ahí donde las cosas pasan, cuidamos la salud

emergencias

45 años

**TERMIPOL**.com  
Aislaciones - Andamios - Fire Proofing

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

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

**Aspro**

**EXPRO**

We are a citizen of the world.

Addressing our own, and the industry's effects on the planet to achieve net zero CO2e emissions by 2050.

expro.com

**DOW**

Comprometidos con la sustentabilidad en América Latina.

Fusionamos experiencia, innovación y tecnología, transformando ideas en resultados

**Texproil**  
A Sage Rider Company

www.texproil.com.ar

**ENTREVISTA A MANUEL DÍAZ, DIRECTOR EJECUTIVO DE APLA**

# “La guerra impactará en la petroquímica latinoamericana, pero es poco probable que afecte los volúmenes”

EL DIRECTOR EJECUTIVO DE LA ASOCIACIÓN PETROQUÍMICA Y QUÍMICA LATINOAMERICANA (APLA) ANALIZÓ EL ESCENARIO ACTUAL DEL SECTOR EN UN CONTEXTO MUNDIAL DE INCREMENTO EN EL PRECIO DEL PETRÓLEO Y DERIVADOS. DESCRIBIÓ EL ROL DE ESTE SECTOR EN LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA.



**Manuel Díaz**, el director Ejecutivo de la Asociación Petroquímica y Química Latinoamericana (APLA), analizó el escenario de esta industria en América Latina en un contexto de precios del petróleo y sus derivados en alza por el conflicto en Ucrania. Indicó que “habrá un impacto negativo para la industria, fundamentalmente desde el punto de vista del precio de la materia prima. Pero es poco probable que afecte en términos de volumen”. En la entrevista que le realizó

Diario de la AOG, el directivo de APLA describió el escenario que espera cada uno de los segmentos que integran la cadena petroquímica, como son los plásticos, fertilizantes y transformadores.

¿Cómo describiría el escenario que enfrenta la industria petroquímica en América latina y cómo podría impactar el nuevo ciclo de alta de los precios del petróleo y derivados?

Con respecto de los escenarios que podemos encontrar en Latinoamérica, en términos generales y sin entrar en países en particular, hay efectos comunes de variabilidad que se pueden ver hoy por causa del conflicto de Rusia sobre Ucrania. Considero que efectivamente habrá un impacto negativo para la industria, fundamentalmente desde el punto de vista del precio de la materia prima. Pero es poco probable que afecte en términos de volumen y esto se debe

de materializarse (Profertil, por ejemplo). ¿De qué depende que ese tipo de iniciativas prospere y se conviertan en realidad?

Hoy en día se percibe que la importancia de este tipo de proyectos es mayor y no se percibe ningún indicio de que no se llevarán a cabo. En el caso de Profertil, la pandemia afectó al curso original del proyecto, fundamentalmente la industria que desarrolla proyectos de esta envergadura, como lo son compañías de ingeniería, transporte, proveedores de equipos, sufrieron una disrupción importante. A pesar de esto, estructuralmente el proyecto de ampliación se mantuvo resiliente a estos cambios debido a que la empresa se encuentra en la cadena de valor de alimentos, una cadena que no se ha interrumpido.

¿Cómo se está posicionando la industria petroquímica latinoamericana frente a la agenda de transición energética, que cobró mayor visibilidad en la pandemia, y cuáles son los países que más están avanzando en este sentido?

Desde el punto de vista de transición energética, vinculada a la sostenibilidad, la industria está trabajando y cada vez es mayor la cantidad de energía que utiliza derivada de energías alternativas. A su vez, la petroquímica es extremadamente importante para la evolución de las renovables, ya que es proveedora de insumos para paneles solares y energía eólica. La petroquímica forma parte de la solución y se encuentra trabajando de forma más acelerada y alineada a los objetivos de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Desde APLA estamos desarrollando espacios de debates con expertos internacionales. En 2021, contamos con Federico Veller, gerente General de Proferti y, también el año pasado, en nuestra 41a Reunión Anual, participó el ex presidente de Chile, Ricardo Lagos, y tuvimos la visión totalmente externa por parte de Jared Diamond, geógrafo y escritor estadounidense.

Desde hace algunos años existen varios proyectos de ampliación de la capacidad instalada del sector en el país, aunque las obras no terminan

de materializarse (Profertil, por ejemplo). ¿De qué depende que ese tipo de iniciativas prospere y se conviertan en realidad?

¿Cómo se está posicionando la industria petroquímica latinoamericana frente a la agenda de transición energética, que cobró mayor visibilidad en la pandemia, y cuáles son los países que más están avanzando en este sentido?

Desde el punto de vista de transición energética, vinculada a la sostenibilidad, la industria está trabajando y cada vez es mayor la cantidad de energía que utiliza derivada de energías alternativas. A su vez, la petroquímica es extremadamente importante para la evolución de las renovables, ya que es proveedora de insumos para paneles solares y energía eólica. La petroquímica forma parte de la solución y se encuentra trabajando de forma más acelerada y alineada a los objetivos de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Desde APLA estamos desarrollando espacios de debates con expertos internacionales. En 2021, contamos con Federico Veller, gerente General de Proferti y, también el año pasado, en nuestra 41a Reunión Anual, participó el ex presidente de Chile, Ricardo Lagos, y tuvimos la visión totalmente externa por parte de Jared Diamond, geógrafo y escritor estadounidense.

limpias del futuro. Es por ello la necesidad de que Argentina desarrolle de manera sostenida el enorme potencial de Vaca Muerta para garantizar el abastecimiento del mercado local, sustituir importaciones, incrementar exportaciones y promover el desarrollo de la industria petroquímica y la producción de LNG”, dice el ejecutivo.

**OSCAR SARDI, CEO DE TGS, ANALIZA EL PLAN PARA CONSTRUIR EL GASODUCTO NÉSTOR KIRCHNER.**

# “Estamos muy satisfechos con la opción de la traza elegida por el Gobierno”

EL LLAMADO A LICITACIÓN PARA LA CONSTRUCCIÓN DEL GASODUCTO NÉSTOR KIRCHNER, QUE SERÁ OPERADO LA ESTATAL POR IEASA, GENERA EXPECTATIVA EN LA PRINCIPAL COMPAÑÍA TRANSPORTADORA DE GAS DEL PAÍS. “TGS PRESTARÁ TODA LA COLABORACIÓN NECESARIA PARA DINAMIZAR SU CONSTRUCCIÓN, APORTANDO SU EXTENSO KNOWHOW COMO TRANSPORTISTA DE GAS Y GESTOR DE GRANDES GASODUCTOS”, ASEGURÓ SARDI.

El potencial que tiene Vaca Muerta de revolucionar la matriz productiva argentina se ha visto limitado hasta ahora por la capacidad existente para evacuar más gas desde Neuquén. El reciente llamado a licitación para la construcción del gasoducto Néstor Kirchner, que será operado por la estatal IEASA, genera expectativa en Transportadora Gas del Sur (TGS), una de las principales compañías transportadoras de gas natural del país. “Estamos muy satisfechos con la opción de la traza elegida por el Gobierno, considerando que es la más conveniente y competitiva para el país por conectarse con los dos sistemas de transporte existentes (TGS y TGN), accediendo así a todas las áreas de demanda aprovechando la capacidad ociosa existente en ambos sistemas de transporte”, considera el CEO de TGS, Oscar Sardi, con respecto al gasoducto a construirse.

El escenario actual del mercado energético luce alentador para Sardi. “Nuestro país posee en la provincia de Neuquén una reserva incalculable de gas natural, considerado en el mundo como el combustible de transición que actuará de puente hacia las energías



limpias del futuro. Es por ello la necesidad de que Argentina desarrolle de manera sostenida el enorme potencial de Vaca Muerta para garantizar el abastecimiento del mercado local, sustituir importaciones, incrementar exportaciones y promover el desarrollo de la industria petroquímica y la producción de LNG”, dice el ejecutivo.

Destaca también los incentivos otorgados por el Gobierno Nacional a los productores en el año 2020 para el desa-

rollo del gas no convencional a través del Plan Gas.Ar, “Permitió incrementar significativamente la oferta de Neuquén en más de 12 MMm3/d respecto al año anterior, colmando la capacidad de transporte de gas desde dicha zona productiva”, dice Sardi.

Sobre los tiempos de ejecución del proyecto, el CEO de TGS visualiza dos etapas. “Con relación a la construcción, somos optimistas en que la primera etapa del gasoducto Néstor

Kirchner, que conectará Tratayén en Neuquén con Salliqueló en la Provincia de Buenos Aires, permitirá disponer de 11 MMm3/d de gas natural en el corto plazo, alcanzando una capacidad de 22 MMm3/día en el verano 2023/2024. Posteriormente, en función de la evolución de los aportes de Bolivia y del desarrollo del mercado regional, el Gasoducto Néstor Kirchner podrá alcanzar en una segunda etapa, una capacidad sumamente relevante de 40 MMm3/d aproximadamente con el completamiento del segundo tramo Salliqueló - San Jerónimo”, explica.

TGS destaca la magnitud y alcances del proyecto, en el que espera aportar su expertise como compañía transportadora. “TGS prestará toda la colaboración necesaria para dinamizar su construcción, aportando su extenso knowhow como transportista de gas y gestor de grandes obras de gasoducto desarrollados en on y off shore, máxime considerando que el proyecto se completa con la ejecución de ampliaciones en los sistemas regulados existentes, y la instalación del nuevo Gasoducto Mercedes - Cardalesque interconectará el sistema de TGS con el de TGN, para



**Oscar Sardi**  
Director General de TGS

direccionar gas natural hacia el área Litoral”, dice Sardi.

Una parte de la importancia del proyecto se explica por el declino de la producción de gas en Bolivia y la capacidad ociosa en los gasoductos por las declinaciones en las cuencas del sur argentino. “La Cuenca Austral y del Golfo San Jorge han registrado declinaciones anuales sostenidas, provocando que el Gasoducto San Martín de TGS tenga una capacidad ociosa por falta de gas de más de 11 MMm3/d. Estimamos que este déficit se irá acentuando en los próximos años hasta que los productores del sur decidan el desarrollo de las reservas, principalmente las reservas off-shore de Tierra del Fuego. Esta situación, que ha sido compensada hasta el momento con inyecciones de LNG en las terminales de regasificación, se torna a futuro en una oportunidad generadora de mercado para los productores de Neuquén a partir de la habilitación del nuevo gasoducto troncal”, dice el ejecutivo.

Con independencia de estas consideraciones, Sardi evalúa el potencial transformador que el nuevo gasoducto puede significar para el país. “Su ejecución viabilizará el desarrollo industrial y el abastecimiento interno con recursos propios, reduciendo significativamente la dependencia y los costos de importación de energéticos, además de potenciar la exportación al mercado regional. Atraerá inversiones de magnitud en las áreas productivas del upstream y promoverá emprendimientos petroquímicos, proyectos de producción y exportación de LNG desde el puerto de Bahía Blanca lo que propiciará el acceso de Vaca Muerta a nuevos mercados internacionales”, dice.

Creando juntos soluciones para un futuro con energía.

**AESA**

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

**SABEMOS DE QUÉ SE TRATA.**

**TGN**

**energía humana en acción™**

**Chevron**

**ECCO**  
Emergencia y Prevención

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

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

**ENERGÍA RESPONSABLE**

#HoyMásQueSiempre

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

PAN-ENERGY.COM

**Pan American ENERGY**  
Energía responsable

**GUSTAVO GALLINO, DIRECTOR DE TECHINT INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN**

# “El gasoducto Tratayén-Salliqueló podría cambiar la matriz energética del país”

EL EJECUTIVO DE TECHINT ADVIRTIÓ SOBRE LA NECESIDAD DE AVANZAR CUANTO ANTES CON LA LICITACIÓN DEL GASODUCTO NÉSTOR KIRCHNER. TAMBIÉN ANALIZÓ LAS OPORTUNIDADES EN INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE Y TRATAMIENTO DE HIDROCARBUROS. Y BRINDÓ DETALLES DE LA AMPLIACIÓN DE PROFERTIL.

Techint E&C se encarga de brindar servicios de ingeniería, suministros y construcción. También de la de gestión de proyectos en los segmentos de Oil & Gas, energía, minería, downstream, plantas petroquímicas e industriales y obras civiles de infraestructura. La compañía cuenta con seis centros de ingeniería en el mundo y con más de 960 ingenieros que integran sus equipos. El director general del Área Sur de Techint Ingeniería y Construcción, Gustavo Gallino, se refirió a los desafíos y oportunidades que posee Argentina en materia de infraestructura y remarcó la necesidad de trabajar “en obras que mejoren la competitividad de la economía y la calidad de vida de los sectores más vulnerables”.

Gallino destacó el rol del gas natural para el abastecimiento del país y la posibilidad de exportarlo para que se



transforme “en una importante fuente de ingresos”. A su vez, reflexionó sobre la importancia de fortalecer la cadena

logística y destacó que esto permita desarrollar la minería y el crecimiento del sector hidrocarburífero.

mismo por los propios desafíos técnicos que presenta el proyecto, y estimó que para 2023 podría estar concluida la construcción de la primera etapa.

**¿Cuáles son los principales desafíos y oportunidades que existen en materia de infraestructura en la Argentina?**

El déficit de infraestructura civil, energética, de salud y de seguridad que tenemos en la Argentina es también una oportunidad para el sector. Por eso, es absolutamente prioritario trabajar en obras que mejoren la competitividad de la economía y la calidad de vida de los sectores más vulnerables a través de la construcción de escuelas u hospitales, por dar un ejemplo.

Un tema clave es fortalecer toda la cadena logística –portuaria, aérea y de rutas– para impulsar a la industria, permitir el desarrollo sostenible de la minería, acompañar el crecimiento del oil & gas y toda la potencia del campo argentino.

“La transición energética es otro tema clave, donde nuestros equipos de ingeniería y desarrollo de negocios están analizando y liderando proyectos de plantas y ductos”

En esa misma línea, subrayó la importancia de la concreción del gasoducto Tratayén-Salliqueló e indicó que este “podría cambiar la matriz energética del país”, reduciendo el déficit de gas natural que se registra en el invierno. En base a esto, consideró que se debería lanzar el pliego licitatorio para comenzar con la construcción del

el cuello de botella es muchas veces el financiamiento, por eso es tan relevante ordenar la macroeconomía, y el acuerdo con el FMI será un hito muy relevante en este sentido.

Desde la Cámara Argentina de la Construcción estamos estudiando y desarrollando un documento con lo que entendemos son los grandes proyectos

estratégicos que necesita la Argentina. El desarrollo de grandes obras aporta a toda la cadena de valor de la industria generando empleos de calidad.

**En el área de gas natural, ¿qué expectativa le genera la construcción del gasoducto Tratayén-Salliqueló?**

Es un proyecto muy importante que podría cambiar la matriz energética del país, reduciendo el déficit que tenemos fundamentalmente en el invierno. Además, la decisión de avanzar con el gasoducto le garantiza al gas, combustible sumamente relevante para la transición energética, una senda de crecimiento planificado. Esto tendrá un impacto positivo no solo en materia productiva, creación de empleos e inversiones en la Cuenca Neuquina y toda la cadena asociada, sino también en la generación y ahorro de divisas para el país.

El conflicto actual que atraviesa el

**obra, ¿qué decisiones debería tomar el Estado para acelerar lo más posible el proyecto?**

Ahora lo que sigue es que puedan lanzar el pliego para la construcción lo más rápido posible porque es un proyecto extremadamente desafiante en términos técnicos y principalmente en plazos.

Hay muy pocas empresas en el país que tengan antecedentes en gasoductos de 36 pulgadas; hace más de 40 años que no se hace un tendido de esta dimensión en Argentina. Nosotros hemos trabajado de forma continua en proyectos de estas características e incluso de mayor complejidad en México, Perú, Ecuador y Chile en los últimos años y sabemos que el desafío más grande para ejecutarlos es no solo tener el expertise, si no contar con la gente experimentada y los equipos adecuados en tiempo y forma.

**En un escenario optimista, ¿en**

“El déficit de infraestructura civil, energética, de salud y de seguridad que tenemos en la Argentina es también una oportunidad para el sector.”

mundo está haciendo que se disparen los precios de la energía y es ahí donde vemos una oportunidad y el rol clave del gas natural abasteciendo al país y con el potencial de ser exportado convirtiéndose en una importante fuente de ingresos.

**A la hora de agilizar la ingeniería y construcción de esa**

**cuánto tiempo podría estar finalizada la construcción de la primera etapa?**

Hay muchos factores que todavía no han sido definidos y juegan un papel clave como la fecha de entrega de la tubería, el cierre del contrato para la construcción, la liberación de la traza y el estudio de impacto ambiental necesario para

ejecutar la obra. Si todo esto se concreta rápidamente, existe la posibilidad de que se podría llegar al invierno del 2023 con la primera etapa concluida.

**El sistema de transporte de Oldelval funciona hoy al tope de su capacidad. ¿Estudiaron cuál es la mejor alternativa técnica para ampliar esa red?**

Sí, desde Techint estamos colaborando muy cerca de Oldelval con nuestros equipos de ingeniería en el análisis de distintas soluciones que implican la adecuación y ampliación del sistema para así poder transportar mayor cantidad de

crudo desde la Cuenca Neuquina. Es otro de los proyectos que nos genera mucho interés y estamos orgullosos de poder acompañar a nuestro cliente.

**¿Cuáles son los principales proyectos que tiene en carpeta Techint E&C?**

El proyecto de Profertil, por ejemplo, es estratégico por lo que implica en la oportunidad que tenemos para la industrialización y transformación del gas. Allí estamos trabajando con el cliente en la oferta para mejorar los procesos y reducir el impacto ambiental de la operación con menores emisiones de carbono.

La transición energética es otro tema clave, donde nuestros equipos de ingeniería y desarrollo de negocios están analizando y liderando proyectos de plantas y ductos asociados al hidrógeno, desalinización de agua, litio, generación eléctrica, nuclear y obras industriales que utilizan biomasa como materia prima, generación fotovoltaica y eólica, captura de carbono en industrias pesadas y en generadoras de energía (CCUS), amoníaco verde y también combustibles para aviación a partir de neumáticos reciclados. ←

## REPSA (Reinforced Plastic SA)



Empresa argentina fundada en 1968, pionera en el diseño y suministro de tuberías, recipientes y piezas especiales producidas en materiales compuestos (ERFV / PRFV). En estos cincuenta años de vida, ha participado en los principales proyectos de infraestructura y energía que involucran a estos materiales, tanto en Argentina como en Latinoamérica. Desarrolla soluciones integrales en base a una sólida línea de productos y a una eficiente estructura de servicios. Esto se combina con un staff de altísimo nivel técnico y en permanente capacitación, lo que le permite asistir a sus clientes a lo largo de toda la operación, con las prácticas más avanzadas de la industria. ←

Planta Separadora Loma La Lata - Neuquén

## AGREGAMOS VALOR A LA ENERGÍA

Líderes en el procesamiento de Gas Natural de la Cuenca Neuquina

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

## Contribuyendo a la sustentabilidad del desarrollo hidrocarburífero de Neuquén.

SAN SERVICIOS AMBIENTALES DEL NEUQUÉN

## ESTAMOS AUMENTANDO 60% NUESTRA OFERTA DE GAS

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



ENTREVISTA A SEAN ROONEY, PRESIDENTE DE SHELL ARGENTINA

# “El principal desafío es seguir atrayendo inversiones en Vaca Muerta”

LA COMPAÑÍA TRABAJA PARA INCREMENTAR SUS CAPACIDADES DE PROCESAMIENTO Y TRANSPORTE DE CRUDO EN VACA MUERTA. “EL ALINEAMIENTO LOCAL CON LOS PRECIOS INTERNACIONALES DEL CRUDO Y EL ACCESO A EXPORTACIONES Y DIVISAS SON ALGUNOS DE LOS PUNTOS QUE HARÍAN MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE NUESTRAS INVERSIONES”, ASEGURÓ ROONEY.



Shell se posicionó en los últimos dos años como uno de los grandes players del mercado de shale oil en Vaca Muerta. La compañía está trabajando en el incremento de sus capacidades para procesar y evacuar una mayor producción. En diálogo con el Diario de la AOG, su presidente en Argentina, Sean Rooney, aclara que “el principal desafío hacia adelante es mantenernos competitivos y seguir atrayendo inversiones para nuestros activos”. “El alineamiento local con los precios internacionales del crudo y el acceso exportaciones y divisas son algunos de los puntos que harían mejorar la competitividad de nuestras inversiones locales”, remarca.

## ¿Cómo definiría el escenario actual de Shell a nivel regional y en la Argentina?

Estamos en una etapa de mucho crecimiento. El año pasado alcanzamos tres grandes hitos en nuestros proyectos de desarrollo en Vaca Muerta. En nuestros bloques operados de Sierras Blancas, Cruz de Lorena y Coirón Amargo Sur Oeste pusimos en marcha nuestra segunda planta de procesamiento de crudo, con 30.000 barriles diarios de capacidad que se suman a los 12.000 que ya teníamos en nuestra primera planta. En Bajada de Añelo, que operamos con YPF como socia, anuncia-

“Este año esperamos completar la construcción del oleoducto Sierras Blancas-Allen, que contribuirá a superar principal cuello de botella que enfrenta la industria”

mos el pase a desarrollo, consistente en la perforación de 16 nuevos pozos y la construcción de una primera planta

de procesamiento de 15.000 barriles y 2 millones de metros cúbicos de gas diarios. Por último, estamos construyendo un oleoducto de 105 km desde Sierras Blancas hasta Allen con la capacidad de transportar hasta 120.000 barriles



**SEAN ROONEY,**  
PRESIDENTE DE SHELL ARGENTINA

diarios (20.000 m3/d aprox.) que proyectamos que entre en operación el último trimestre de este año. El principal desafío hacia adelante es mantenernos competitivos y seguir atrayendo inversiones para nuestros activos en Vaca Muerta. Los altos precios internacionales del petróleo y del gas están poniendo presión sobre los costos de los servicios principales en el mundo y también dentro del país. El alineamiento local con los precios internacionales del crudo y el acceso exportaciones y divisas son algunos de los puntos que harían mejorar la competitividad de nuestras inversiones locales en este contexto.

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

Como operadores, el próximo hito importante es el primer desarrollo en la ventana de gas y condensado en el bloque Bajada de Añelo, con el importante despegue de la producción en 2023. Como socio de YPF, el desarrollo de Bandurria Sur con la nueva infraestructura de producción que se planea para 2023. Además, este año esperamos completar la construcción del oleoducto Sierras Blancas-Allen, que contribuirá a superar el principal cuello de botella que enfrenta la industria en este momento, que es la evacuación y el transporte de crudo.



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

Hemos tenido mucho éxito creciendo en eficiencia y competitividad en las operaciones a través de la aplicación de tecnologías y prácticas que fueron probadas exitosas en otros activos de No Convencionales del mundo de la misma forma que experiencias locales fueron replicadas en el extranjero. Algunos de los avances principales se dieron en la perforación de ramas laterales más largas – donde la longitud óptima se encuentra en el rango de 2.500 a 3.500 metros – logística de la arena, flexibilización en la calidad de arena requerida, simplificación del fluido de arrastre de la arena durante la fractura, diseños de pozo más sencillos, perforación de ramas laterales con un solo trépano (aspiración) y mayor precisión en el guiado del trépano (geosteering).

## ¿Cómo evolucionó la productividad de los pozos perforados en las distintas áreas que opera Shell?

La productividad fue en aumento como resultado de las ramas laterales más largas y la mayor efectividad de las fracturas. Aplicamos una estrategia para el manejo de los pozos que preserva la recuperación final de hidrocarburo, en lugar de buscar caudales máximos al comienzo de su vida productiva. En la ventana de petróleo vemos caudales iniciales cerca de los 200 m3/d y estimamos recuperaciones finales por pozo en el rango de 150.000 m3 – 200.000 m3, en línea con lo informado a la provincia.

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

Las necesidades inmediatas más importantes están en la evacuación de petróleo de la cuenca y la capacidad de exportarlo. El oleoducto que estamos construyendo será vital para la evacuación de petróleo hacia el sistema de evacuación troncal. A su vez, en Bajada de Añelo estamos ampliando nuestra infraestructura para permitir el despegue de la producción de petróleo y gas en 2023.

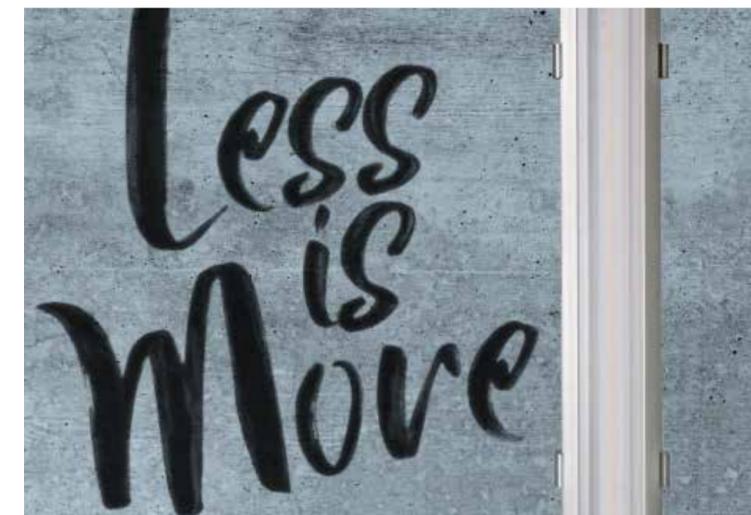
## ¿Qué evaluación realizan del proyecto de ampliación del sistema de Oldeval?

Esta ampliación es absolutamente necesaria para que podamos seguir creciendo en producción. Lamentablemente, ya hoy nuestro nivel de producción de petróleo está restringido por la capacidad en el sistema de evacuación de la cuenca. Tanto Shell como otros operadores estamos trabajando junto con Oldeval para que las ampliaciones necesarias se ejecuten lo antes posible.

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

El grupo Shell ha establecido metas propias ambiciosas, claras y públicas para enfrentar el cambio climático y contribuir al cumplimiento del objetivo acordado en el Acuerdo de París. Entre esas metas está la de reducir las emisiones de nuestras operaciones un 50% para el año 2030. En Argentina acompañaremos esta meta con una reducción importante en la intensidad de nuestras emisiones. Adicionalmente, estamos haciendo mejoras en la detección y cuantificación de emisiones de metano, así como lanzando iniciativas para la reducción de los venteos esporádicos de tanques. Nuestra aspiración es reducir la intensidad de emisiones de metano hasta un valor menor al 0,2% para 2025. ←

# Cortem Group presenta su nueva luminaria Lineal LifEx



The ExZone miembro de Cortem Group internacional tiene el orgullo de presentar en esta nueva edición de AOG 2022 una de las más innovadoras luminarias para áreas clasificadas del mercado.

Los equipos de la nueva serie LifEx son los primeros sistemas lineales nativos LED de diseño innovador desarrollados por Cortem Group tras escuchar e interpretar las necesidades de sus clientes. Una atenta arquitectura de producto dirigida a optimizar la gestión del ciclo de vida total (economía circular) y maximizar la vida útil, lo cual ha permitido obtener un sistema de iluminación de pequeño tamaño, ligero y fácil de instalar, que al mismo tiempo se presenta robusto y duradero. Se caracterizan por un cuerpo de aluminio anodizado de alta calidad combinado con un difusor de vidrio resistente a los golpes y a las altas temperaturas. Un sistema de fijación

innovador, sin limitación de distancia intermedia que facilita la instalación permitiendo de forma única entre sus competidores girar la luminaria -30°/0°/+30° para ajustar el punto de luz.

Disponible en diferentes longitudes y con amplio rango de potencias. La serie LifEx está diseñada y certificada expresamente para la zona de instalación prevista y ha superado todas las pruebas exigidas por las normas internacionales, además de pruebas mecánicas y eléctricas adicionales como el test de vibraciones, soft start, surge test, etc. Desde el punto de vista electrónico y luminotécnico, el uso de tiras LED de alta potencia permite alcanzar una producción de lúmenes que va desde los 1000 lm a los 15.500 lm con la mejor eficiencia y durabilidad.



## Construimos Infraestructura Construimos Crecimiento

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

ENERGÍA  
GAS Y PETRÓLEO  
INFRAESTRUCTURA Y SANEAMIENTO  
ARQUITECTURA

f @ y in  
sacde.com.ar



# VP VICTORIO PODESTA

70 años de trayectoria entregándole energía a la industria

## Líder en Servicios de Protección



0800-122-7328 | info@securitasargentina.com  
www.securitasargentina.com | Seguinos en: [Facebook icon] [Instagram icon] [Twitter icon]



## El gas, un puente hacia el futuro

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



PLANTA TRATAYÉN, VACA MUERTA.

EN VACA MUERTA

# MEGA apuesta a consolidar el midstream de la cuenca Neuquina

La compañía viene desplegando un plan estratégico para consolidar su liderazgo en el sector. El procesamiento de componentes del gas natural producido en Neuquén puede potenciarse con la construcción del gasoducto Néstor Kirchner.

Creada en 2001, Mega es una empresa argentina que tiene como eje principal del negocio agregar valor al gas natural a través de la separación, transporte y fraccionamiento de sus componentes ricos. Es el principal productor de etano del país, que constituye una de las principales materias primas de la industria petroquímica argentina. Actualmente procesa más del 50 % del gas que produce la cuenca neuquina. En ese rol, la compañía viene desarrollando un plan estratégico con el objetivo de incrementar la capacidad de producción anual, consolidar el desempeño en el midstream del gas y acelerar la transición energética hacia una matriz más eficiente y limpia para el país.

"Compañía Mega como empresa líder en el sector midstream, tiene un plan estratégico de crecimiento modular apalancado no solamente en el desarrollo de la cuenca, sino también en las oportunidades que se abren para Argentina como un país capaz de generar nuevos espacios para dar valor

agregado al gas proveniente de Vaca Muerta", explica el gerente general de Mega, Andrés Scarone.

El procesamiento de la producción en la cuenca neuquina, del orden de 14 millones de toneladas anuales, permite extraer 585.000 toneladas de etano, 115.000 toneladas de gasolina natural y 770.000 toneladas de GLP (propano y butano) que abastecen tanto al mercado interno como al mercado externo.

El plan estratégico apunta a consolidar el liderazgo de Mega en midstream. Para lograrlo, la compañía ya invirtió 45 millones de dólares para construir el nuevo gasoducto Tratayén-Loma La Lata. "Con una longitud de 9,2 kilómetros y una capacidad de transporte de 35 MM m3/día, contribuye a diversificar y expandir las fuentes de abastecimiento de gas a procesar, acompañando así el crecimiento de la producción de gas de Vaca Muerta", dice Scarone.

También completó exitosamente la parada de planta en la que invirtió 12 millones de dólares durante el 2021,

lo que pudo aumentar la capacidad de procesamiento de gas en 12 % en la Planta Separadora Loma La Lata para a su vez incrementar la capacidad de fraccionamiento de 10 % en propano.

La construcción del gasoducto Néstor Kirchner plantea la necesidad de obras complementarias en el área de tratamiento de gas. "No cabe duda de que debe acrecentarse la infraestructura de captación y puesta en especificación para inyectar en gasoductos. Aquí Mega juega rol central en esa necesidad, pero también en maximizar la extracción del valor de ese gas a través de la separación de los componentes más ricos:

etano y gasolina natural para la petroquímica, propano y butano (gas licuado) para el consumo hogareño e industrial", señala Scarone. Además de fortalecer la infraestructura de transporte energético del país, el nuevo gasoducto permitirá potencialmente incrementar las exportaciones de gas natural. Mega también exporta: vende



en mercados extranjeros los componentes líquidos que procesa. "Al aprovechar los componentes líquidos (propano, butano y gasolina natural) para otros mercados, la empresa ha logrado cumplir con el abastecimiento no solo de la creciente demanda interna, sino también exportar a la región y al mundo, generando divisas y colaborando con el fortalecimiento de la balanza comercial del país", dice el gerente general de la compañía.

Respecto de la disponibilidad de gas en los meses de frío y los problemas para importar gas desde Bolivia y LNG desde otros mercados, Scarone explica que "para esta esta se están planificando las variables para responder a la coyuntura". El panorama energético es desafiante es desafiante desde todo punto de vista.

Pero Argentina tiene oportunidades por sus recursos y capacidades. "Están los recursos naturales y también el know-how y el talento. Así, se abre en

lo inmediato una ventana de oportunidades para viabilizar el aumento en la producción de hidrocarburos, mejorar el abastecimiento local, multiplicar la industrialización del gas natural y continuar agregándole valor a la energía con una sostenida visión exportadora", considera.

Agrega que "para poder cumplir estos objetivos se requiere alinear la visión de largo plazo, a partir del diálogo con la sociedad y todos los sectores públicos y privados que permitan consolidar los proyectos de inversión e infraestructura".

"En este escenario Compañía Mega, desde su liderazgo en el midstream local, impulsa el desarrollo a través de un programa de inversiones orientado a atender las necesidades del entorno productivo de la Cuenca Neuquina, viabilizar el aprovechamiento de los recursos de nuestro suelo y acelerar la transición energética", concluye Scarone. ←

## Por Vaca Muerta, Neuquén exportó 7,7 millones de barriles de petróleo en 2021

El año pasado el 10% de la producción provincial fue exportada. El crudo liviano de Vaca Muerta se vendió a Chile y Brasil y a países de Norteamérica, Europa y Asia. Las ventas a los mercados internacionales alcanzaron los US\$ 516 millones, un 120% superior a las registradas en 2020 en medio de la pandemia.

La provincia de Neuquén exportó más de 7,7 millones de barriles de petróleo en 2021 impulsado por el fuerte crecimiento que viene teniendo el shale oil de la formación Vaca Muerta. Se consolidó así un incremento de 45% respecto al año anterior en las ventas al exterior del crudo liviano de esta formación no convencional. En total, el 10% de la producción neuquina fue exportada el año pasado, de acuerdo con un informe del Ministerio de Energía y Recursos Naturales.

Así, las ventas a los mercados internacionales alcanzaron un total de 516 millones de dólares, un 120% superior a las registradas en 2020 en medio de la pandemia. Desde marzo de 2021, Neuquén exporta petróleo de manera ininterrumpida. El monto vendido al exterior equivale a un 14% de las inversiones totales estimadas por las empresas operadoras durante 2021, según publicó el diario La Mañana de Neuquén.

Las compañías que más envíos hicieron al exterior el año pasado fueron nueve: Vista con el 22% del total del volumen de crudo exportado; Compañía de Hidrocarburos No Convencional (representa a YPF-Chevron), que también alcanzaron el 22% de las exportaciones;

Petronas (es socia de YPF en La Amarga Chica), llegó al 19%; Tecpetrol con el 14% de los volúmenes exportados; y le siguieron las compañías Shell, Equinor, ExxonMobil, Pampa Energía y Pluspetrol.

Los principales destinos de los envíos al exterior del petróleo neuquino fueron Chile y Brasil en la región, pero también las exportaciones alcanzaron a países de Norteamérica, Europa y Asia, según información provincial. El gobernador de Neuquén, Omar Gutiérrez, remarcó que "en materia de exportaciones marcamos números que hacía dos años atrás que no se alcanzaban, resultado de la potencialidad del desarrollo de Vaca Muerta para generar un flujo incremental de exportaciones y, por ende, generar las divisas que el país tanto necesita". Y agregó que "tenemos una oportunidad muy importante en los próximos seis años. Vamos camino a un récord histórico en la producción de petróleo y gas y no son tiempos de improvisar".

En tanto, en los primeros diez meses de 2021 se exportaron desde Neuquén con destino a Chile alrededor de 210 millones de metros cúbicos (MMm3) por los gasoductos GasAndes y Pacífico, que valorizan más de 26 millones de dólares. Si bien el año pasado los envíos de gas se realizaron de manera intermitente, en octubre se registraron exportaciones durante todos los días, en ambos gasoductos, promediando 3,5 MMm3/d y 0,6 MMm3/d respectivamente, correspondiendo casi en su totalidad a producción originada en Neuquén. ←

## Cummins, soluciones confiables para Oil & Gas

Cummins, líder global en soluciones de energía y potencia motriz, ofrece productos diseñados para brindar a sus clientes de Oil & Gas los más altos niveles de confiabilidad, durabilidad y rendimiento, además de una tecnología capaz de soportar operaciones en las condiciones más extremas para un mundo que no se detiene.

La experiencia de nuestros clientes se incorpora sistemáticamente en cada solución que Cummins diseña y construye para aplicaciones en esta industria. Los módulos de potencia se desarrollan con motores, alternadores, turbocompresores y componentes de soluciones de filtración y emisiones fabricados por Cummins, razón por la cual su posición es única para brindar soluciones confiables para ellos.

Cummins Argentina, en su 30o aniversario, continúa representando a nivel local un socio comprometido con sus clientes y con esta industria. Contactar a través de cummins.com.ar. ←



## Dosivac



Dosivac empresa nacional celebrando su 40 aniversario en el mercado en una constante innovación lanzó su nueva tecnología de dosificación con accionamiento por medio de energía solar cuidando y protegiendo el medio ambiente brinda soluciones en todos los sectores de Oil & Gas minería e industria. NueStro compromiso es brindar al mercado mundial la dosis exacta en relación al precio benéfico que se pueda encontrar en el mercado...←

bertottobogione  
 bbogione  
 bertottobogioneok  
 bertotto-bogione

**BERTOTTO BOGLIONE**  
 OIL & GAS

+54(03472)425095  
 ventas@bertottoar.com  
 Marcos Juárez - Córdoba, Argentina  
 www.bertotto-bogione.com

**TRANSFORMAMOS REALIDADES**

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

**TECHINT**  
 Ingeniería y Construcción

**GRUPO ALBANESI**  
 ENERGIA A SU ALCANCE

www.albanesi.com.ar

**oiltech**

**LÍDERES EN MANTENIMIENTO Y MONTAJE DE TURBINAS**

Av. Del Valle 2750 Galpón 4002  
 Rosario, Santa Fé, Argentina  
 +54 (341) 421 5811

www.oiltech.com.ar

**Duraplas**  
 Líder en Plásticos

**Tanques doble pared antiderrame**  
**DB10000RC**

**NUEVO LANZAMIENTO**

**No es necesario realizar una batea antiderrame de hormigón.**

Brindamos la solución perfecta para almacenar más de 1900 productos químicos, incluido el 98% de ácido sulfúrico, fertilizantes, gasoil u otros líquidos valiosos.

**Características**

- 110% de capacidad antiderrame
- Tanque antiderrame cerrado que evita que se llene de agua de lluvia
- Tapa de inspección de 60 cm con opción de cerradura
- Resistentes a los químicos
- Protección UV14 para estar a la intemperie

**Opcionales**

- Gabinete de bombeo - Con cerradura para garantizar 100% seguridad
- Escalera
- Monitoreo electrónico de nivel de líquidos

Entrega Directa de Fábrica en todo el país

www.duraplas-argentina.com  
**0800 888 0808**

SERGIO AFFRONTI, CEO DE YPF

# “Nos recuperamos de la peor crisis en la historia de YPF”

LA PETROLERA VIENE EXPERIMENTANDO UNA TRANSFORMACIÓN POSITIVA EN TÉRMINOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS. SEGÚN SU CEO, SERGIO AFFRONTI, EN 2021 SE REDUJO LA DEUDA AL MENOR NIVEL DESDE MEDIADOS DE 2015 Y SE ESTABILIZÓ LA PRODUCCIÓN DESPUÉS DE CINCO AÑOS DE CAÍDAS. PARA 2022, AÑO DEL CENTENARIO DE YPF, LAS METAS A CUMPLIR SON AÚN MÁS AMBICIOSAS.

Al retomar sus niveles de rentabilidad y encauzar su endeudamiento financiero, YPF viene de recuperarse de la peor crisis en su historia. Así lo cree su CEO, Sergio Affronti, quien destaca como un hito clave el haber revertido cinco años de caídas en la producción de hidrocarburos. “Para conseguirlo, desplegamos un plan de inversiones de 2.700 millones de dólares que a priori era visto por muchos como demasiado ambicioso”, recuerda el ejecutivo en diálogo con el Diario de la AOG. A diciembre 2021, cuantifica, la deuda financiera neta se contrajo en US\$ 1.300 millones, llegando al menor valor desde mediados de 2015. “En materia productiva, exhibimos un crecimiento secuencial de más de un 14% en el cuarto trimestre versus igual lapso de 2020. Hemos reducido la velocidad de perforación y terminación de pozos en nuestras operaciones de shale, aparte de mejorar la eficiencia de nuestros costos operativos”, pondera. De cara a lo que viene YPF apunta a duplicar su producción de crudo en un lustro y a ampliar su extracción de gas entre un 30% y un 40%. A fin de lograr-



lo, la firma tendrá que expandir su nivel de inversiones sin sacar el foco de la estructura de costos. “Para esta tempo-

ra queremos elevar nuestro CAPEX a u\$s 3.700 millones, con algo más de un 75% destinado al Upstream, princi-

palmente al rubro no convencional. Dichas inversiones tendrán su correlato en la evolución de nuestra producción

de shale (crudo y gas), con incrementos superiores al 40% anual. Esto a su vez traccionará un alza total en nuestra extracción de hidrocarburos de alrededor de un 8%, lo que sería el mayor crecimiento orgánico de YPF desde 1997”, precisa.

## ¿Cómo definiría la actualidad del mercado local de hidrocarburos?

El país presenta una gran oportunidad para el desarrollo de nuestra industria, con especial énfasis en Vaca Muerta, en función de los importantes avances en materia de eficiencia operativa, diseño y tecnología que se fueron logrando. Esto se visualizó claramente en 2021, con la recuperación de los niveles productivos pre-pandemia. Pero la aceleración del ritmo de crecimiento trae, a su vez, nuevos desafíos. Para destrabar todo el potencial de Vaca Muerta es necesario ampliar la infraestructura para la evacuación de crudo y gas.

## ¿Cuáles son las principales apuestas de YPF en las cuencas Neuquina y del Golfo San Jorge?

En la Cuenca Neuquina nos focalizamos en el desarrollo de los campos no convencionales. En la ventana de crudo, nos centraremos en los bloques que integran nuestro hub core, compuesto por Loma Campana, La Amarga Chica, Bandurria Sur y Aguada del Chañar. También avanzaremos con la delimitación en el hub norte, a través del piloto de desarrollo de Bajo del Toro Norte (concesión firmada recientemente junto con nuestro socio Equinor y la provincia de Neuquén) y Narambuena (junto con Chevron). En el hub sur, nuestro foco estará en los bloques de Sur de los Lagos y Lindero Atravesado. En cuanto a la ventana de gas, cumpliremos con los volúmenes comprometi-

dos en el Plan Gas.Ar, estando atentos a la posible ampliación de la demanda con el nuevo Gasoducto Néstor Kirchner. Esperamos mantener un alto nivel de actividad en los bloques operados (tales como Rincón del Mangrullo, Aguada de la Arena y Río Neuquén), mientras acompañamos el desarrollo de áreas no operadas (como La Calera, APO y APE).

Para el mediano plazo, estamos trabajando en la planificación y ejecución de las obras de Midstream necesarias para destrabar el potencial de la cuenca. Esto incluye las instalaciones de tratamiento y transporte local para conectar con el nuevo gasoducto troncal, y las tareas propias y de terceros en cuanto a transporte de crudos. En la Cuenca del Golfo San Jorge, el mayor desafío es mitigar el declino de los campos maduros mediante proyectos de recuperación terciaria. Gracias a la inyección de polímeros, hemos logrado récords productivos en Manantiales Behr, un yacimiento de más de 90 años.

## ¿Cómo se están desarrollando en Vaca Muerta?

En 2021 alcanzamos niveles de crecimiento superiores al 60% en shale oil al comparar la producción del cuarto trimestre con igual período de 2020. En el mismo lapso, prácticamente duplicamos nuestra obtención de shale gas. Esto fue posible gracias a las mejoras de productividad que potenciaron el capital invertido a medida que creció el

ritmo de actividad en nuestras principales áreas de desarrollo. Seguiremos impulsando el desarrollo de Vaca Muerta por medio de la delimitación de los proyectos del hub norte y sur. En la ventana de gas, continuaremos potenciando el desarrollo de áreas operadas como Rincón del Mangrullo, Aguada de la Arena y El Orejano.

## ¿Qué planes activaron para ampliar la capacidad de evacuación de crudo desde la Cuenca Neuquina?

Estamos impulsando y coordinando con otros actores las iniciativas necesarias para optimizar y potenciar el sistema existente. En el cortísimo plazo, veremos una ampliación de casi un 10% en la capacidad de evacuación de OldelVal hacia Puerto Rosales mediante la puesta en marcha de cuatro estaciones de bombeo que estuvieron fuera de servicio durante varios años. En paralelo, tanto OldelVal como OTE -ambas firmas en las que tenemos una importante participación accionaria- están planificando obras de infraestructura para aumentar la capacidad de evacuación existente hacia Puerto Rosales, y de allí hacia mercados de exportación. Con respecto a Otasa, se espera que la puesta en funcionamiento del ducto esté lista en el primer cuatrimestre de 2023. Se están haciendo trabajos de inspección y mantenimiento para habilitar el oleoducto tras 15 años sin actividad.

# Especialidades químicas para un mundo en constante cambio

Con vasta experiencia en el desarrollo de especialidades químicas y la provisión de conocimiento técnico, Arkema se consolida entre los principales proveedores de la industria local de Oil & Gas a partir de una gama de productos de alta calidad que cumplen con todos los estándares requeridos por el sector.

En esta ocasión, la empresa presenta su servicio de sulfurización Careflex® in situ de catalizadores, que previene la formación de coque para que la unidad continúe operando de forma eficiente, y junto con el mismo ofrece un agente sulfidante para la activación de catalizadores in situ bajo su marca DMDS Evolution® E2.

A eso suma su línea de odorantes para gas a través de las marcas SPOTLEAK® y VI-GILEAK®, que brindan servicio desde hace más de 60 años en la Argentina y otros países de la región, y también dispone de tamicos moleculares Silioporite® de alto rendimiento que se utilizan como soluciones adsorbentes y son esenciales tanto para el secado como para la purificación de cortes de petróleo y gas. Dentro de su gama de polímeros de alta performance se destacan sus marcas comerciales Kynar® y Riisan®, siendo esta última de origen 100% renovable y proveniente de aceite de ricino.

“Desde el área de I+D nos destacamos por diseñar materiales con materias primas sustentables impulsados por los desafíos de las nuevas energías, las nuevas tecnologías y la creciente urbanización”, explican desde Arkema. ←



## ¿Cuáles son los pros y contras para el país de la actual coyuntura de precios?

El crecimiento de la producción de crudo posicionó al país como neto exportador, por lo que la escalada de los precios sería beneficiosa, aunque las cotizaciones internas no reflejen completamente su evolución internacional. No obstante, debemos ser cautos a la hora de trasladar a los valores locales

la volatilidad que se está viviendo en el mercado global. En materia de gas, el efecto de corto plazo es negativo por la posición netamente importadora del país, sobre todo en invierno. Esto seguramente lleve al Gobierno a recalcular la composición de líquidos y gas para atender el pico de la demanda, con un impacto en los costos de importación y algún riego de faltante de energía. Para el largo plazo, podría acelerarse

el rol de la Argentina como proveedora neta de energía si se ponen en marcha las inversiones necesarias para destrabar el aprovechamiento masivo de los recursos no convencionales por medio de una terminal de GNL. Si a esto se suma el balance exportador de petróleo previsto para los próximos años, el sector hidrocarburífero podría convertirse en una de las principales fuentes de divisas del país, con ventas anuales por alrededor de u\$s 20.000 millones. ←

OIL & GAS

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

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

**Contactanos en** Buckman.com/contact-us y un especialista te asesorará a la brevedad.

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

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

**COMPONENTES PARA SISTEMAS DE CONTROL Y CONDUCCIÓN DE FLUIDOS**

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

**Energía es crecimiento**

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

ExxonMobil Exploration Argentina S.R.L.

**Encontrá productos innovadores y soluciones digitales.**

Tenaris.com

**Potenciamos la productividad de las operaciones para una mayor eficiencia**

Con nuestra División de Servicios Petroleros, acompañamos el desarrollo de las operadoras de Oil&Gas brindando servicios en las áreas de: Servicios de Torre; Operación y Mantenimiento; Obras; Gas y Energía; Sistemas de ERP.

Contamos con personal altamente capacitado, recursos e infraestructura necesaria. Ofrecemos un modelo de trabajo flexible, acorde a los requerimientos de nuestros clientes.

Más información en [www.aconaguaenergia.com](http://www.aconaguaenergia.com)  
Contacto: +5411 8236 907 / [info@aconaguaenergia.com](mailto:info@aconaguaenergia.com)

**ALBA CAUCION**  
ALBA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.

# Aseguradora de Proyectos

Centro Comercial Online  
0810-220-9411

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

**Phoenix Services**

FRONTERA 2454 - NEUQUÉN  
www.phoenixservices.com.ar

REPRESENTANTE: ADITA, FADAC  
DISTRIBUIDOR: WD, DINATECNICA, CONMAS, TA'AL, JIT, FRANCORON S.A., JET-LUBE

Mail: phoenix@phoenixservices.com.ar  
+54 9 2994050380

www.pcr.energy

Somos PCR, la energía para construir el futuro.

# SOMOS EL COMBUSTIBLE

de millones de personas que, día a día, asumen el desafío de hacer.

100 ANIVERSARIO  
PCR

# EN EL CONVENCIONAL QUEDA MUCHO POR HACER

**OILSTONE**

www.oilstone.com.ar | LinkedIn

## Scania exhibe su línea de motores y camiones para el sector petrolero



En el marco de la AOG 2022 Scania expone su gama de motores industriales y su amplio portafolio de productos desarrollados para la industria del petróleo. Se destacan los motores industriales OC016 71A y DC13 074A de 450 HP impulsados a gas y diesel respectivamente para la generación de energía y aplicaciones de petróleo, así como el camión R540 6x4 XT de la gama off road. En todos los casos, las unidades se caracterizan por su resistente block de cilindros de diseño compacto, robusto y liviano, con camisas de cilindros húmedas fácilmente reemplazables. Por otro lado, las tapas de cilindros individuales con cuatro válvulas por cilindro facilitan la reparación y el ahorro de combustible y ambos pueden adaptarse a una gran variedad de aplicaciones.

Entre la gama de productos que están en exhibición sobresale el motor a gas de 16 litros, 455 kVAy 1.500 rpm, que reduce las emisiones de gases contaminantes y emite menos ruido, disminuyendo de manera directa el impacto ambiental.

"La disponibilidad de gas en la región hace que esta solución sea sumamente atractiva debido a que la economía de combustible se refleja en la operación del cliente. Podemos hablar de un rendimiento 40% superior en comparación al uso de diesel", explica Lucas Woinilowicz, gerente de Desarrollo de Negocios de Scania Argentina.

Según precisa el ejecutivo, el motor DC13 propulsado a diesel está equipado con un sistema de gestión electrónico EMS (Engine Management System) desarrollado por Scania que permite controlar todos los aspectos relacionados con su rendimiento.

Finalmente, el imponente R540 6x4 XT, pensado específicamente para la industria petrolera, se destaca por el reductor en los cubos, las cubiertas delanteras súper anchas, la toma de fuerza de caja y la ubicación de los tanques de combustible detrás de la cabina. Además, ofrece el equipamiento ideal para una conducción óptima y segura, incluyendo suspensión neumática integral, sistemas de seguridad EBS y ESP, sistema de freno auxiliar Retarder y caja automatizada Opticruise+

YA CUENTA CON MÁS DE 20 EQUIPOS EN LA FORMACIÓN VACA MUERTA

## ASPRO GANA TERRENO CON SUS COMPRESORES DISEÑADOS PARA LA INDUSTRIA OIL & GAS

ATENTOS AL AVANCE DE LA MOVILIDAD ELÉCTRICA A NIVEL GLOBAL, QUE PODRÍA AFECTAR EL MERCADO DEL GNC VEHICULAR, ASPRO COMENZÓ HACE 7 AÑOS A DESARROLLAR PRODUCTOS ESPECÍFICOS PARA EL MERCADO DEL OIL & GAS. COMERCIALIZA SUS COMPRESORES DE FABRICACIÓN NACIONAL EN TODO EL PAÍS Y EN MÁS DE 45 PAÍSES..



**Gustavo Frontera**  
Gerente Comercial Global Aspro

La historia de ASPRO comenzó hace 37 años de la mano de la fabricación íntegramente nacional de compresores para Gas Natural Comprimido (GNC) para estaciones de servicio. "Tenemos una alta participación de este mercado, tanto en el país como en el mundo. En Argentina, más de 1400 compresores vendidos para estaciones de servicio son ASPRO, por lo cual tenemos una participación en el mercado local del orden del 60%, y ya exportamos a 45 países de toda América Latina, Europa, Asia, y África más de 5000 compresores, es decir que el 18% del mercado de compresores de GNC mundial son marca ASPRO", señala al Diario de la AOG el gerente comercial global de la compañía, Gustavo Frontera.

Desde hace 7 años, la compañía, que emplea a 250 personas en forma directa en su planta industrial de El Tigre, en la provincia de Buenos Aires, comen-



zó a desarrollar productos específicos para el mercado del oil & gas. "Advertimos que el mundo empezó a dar los primeros pasos hacia la transición de vehículos eléctricos, en algunos países hay más avances y se está acelerando el proceso, aunque en el país se dé de un modo más lento, pero sabemos que hacia eso se está apuntando. Con ese diagnóstico, entendimos que era momento de reinventarnos, que teníamos que vender compresores de gas para diferentes aplicaciones", relata Frontera.

En 2015, ASPRO, que cuenta además con una red de más de 35 representantes y distribuidores en todo el mundo, participó por primera vez en la AOG con el objetivo de presentar su nuevo

portafolio de productos para la industria. Hoy, ya trabaja con varias operadoras y en Vaca Muerta tiene instalados unos veinte compresores de gas, que en general se utilizan en los pozos para mejorar la productividad.

"Comenzamos en Vaca muerta hace 4 años con un equipo, hoy ya tenemos 20. También tenemos presencia en el Golfo San Jorge, con unos 5 equipos. Además, estamos con varias licitaciones y negociaciones para también aumentar nuestra presencia en esa zona, y explorando la Cuenca Austral, donde hoy no tenemos participación, pero lo vemos como una alternativa de crecimiento para seguir ampliando nuestro negocio en la región patagónica", detalla Frontera.

Asimismo, ASPRO, que comercializa en el mercado global de GNC desde sus comienzos sus equipos con una potencia de hasta 600 HP íntegramente producidos en el país, y actualmente exporta casi el 70% de su producción, comenzó a vender a otros países también sus compresores diseñados para ofrecer soluciones a la industria del oil & gas.

"Brindamos un servicio integral, desde el diseño del equipo con el cliente en el punto cero, la fabricación completa y, en nuestro banco de prueba de real magnitud, simulamos el manejo de líquidos para que cuando el equipo llegue al campo la instalación sea rápida y simple", remarca Frontera y agrega: "Tenemos una alta capacidad de producción, en nuestra planta entran barras de materia prima y salen compresores. Estamos muy integrados, en el orden del 90% del equipo es de producción nacional, solo una pequeña parte del motor no se fabrica en el país".

"Brindamos un servicio integral, desde el diseño del equipo con el cliente en el punto cero, la fabricación completa y, en nuestro banco de prueba de real magnitud, simulamos el manejo de líquidos para que cuando el equipo llegue al campo la instalación sea rápida y simple"

donde se pueda requerir reemplazar el gasoil", describe Frontera. "En ese segmento tenemos una alta potencialidad, ya que además de los costos de diferenciación entre un combustible y otro, que son bastante representativos, creemos que pueda ayudar mucho al desarrollo de Vaca Muerta para bajar los costos de la operación", completa.

Aunque también desde ASPRO aspiran a reforzar su presencia en las otras cuencas, las proyecciones acompañan el crecimiento de Vaca Muerta durante los últimos años. En efecto, ASPRO cuenta con un equipo de trabajo en la zona para ofrecer servicio a sus clientes, con un staff de personal responsable del control de todos los equipos y de los mantenimientos preventivos y correctivos si son necesarios. También -añade el gerente-, los equipos tienen un sistema de telemetría, que permite ver como está operando en tiempo real a través de una aplicación, lo que facilita totalmente las tareas de control.

"Asimismo, tomamos la decisión de aumentar nuestros inventarios, con el objetivo de poder dar respuesta al mercado local y global cuando lo demande; teniendo en cuenta que no hay insumos disponibles en el mundo, nosotros le queremos dar esa ventaja a nuestros clientes", subraya Frontera.

En la AOG 2022, la firma presentará nuevas líneas de productos que desarrollaron, con el fin de mostrar su apuesta a seguir creciendo en la industria: un compresor boca de pozo y otro más pequeño a tornillo, que también están pensados para el campo petrolero. "Nos parece importante que los ingenieros, los técnicos y toda la gente que visite y recorra la exposición pueda ver maquinarias en su real magnitud", considera Frontera. +

ESCANEA CON LA CÁMARA DE TU CELULAR EL CÓDIGO QR

Te mantenemos informado ¡Agendanos!



ECONO JOURNAL ECONOMÍA ENERGÍA MINERÍA (+54 9) 11-3852-6300

**VML Traducciones**

Traducimos para Desarrollar la Industria  
Traductores Públicos e Intérpretes

vmltraducciones.com.ar

+54 911 3203 7817 Verónica Magán Laca

**Cummins**

CONFIABILIDAD EN SOLUCIONES DE POTENCIA PARA OIL & GAS

PARA UN MUNDO QUE NO SE DETIENE

www.cummins.com.ar

EL FUTURO ES ENERGÍA

pluspetrol

ENTREVISTA CON CARLOS ETCHEVERRY, GERENTE GENERAL DE TEXPROIL

# «Avanzamos en una alianza con Y-TEC para desarrollar productos con materiales disolubles»

EL GERENTE GENERAL DE TEXPROIL EXPLICÓ QUE LA CENTRALIZACIÓN Y LA APERTURA DE CANALES DE EXPORTACIÓN SON PARTE DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA COMPAÑÍA. ADEMÁS, EXPUSO LOS PLANES DE DESARROLLO QUE POSEE CON SUS ALIADOS Y SE MOSTRÓ CRÍTICO EN CUANTO AL ESCENARIO DEL MERCADO DE SERVICIOS PETROLEROS.



Texproil es una compañía abocada al diseño y manufactura de productos para la industria del petróleo y gas que abarca las áreas de recuperación secundaria, gas lift, completación y producción. La compañía se generó lugar en el mercado de inyección selectiva con la fabricación del packer hidráulico PCS-5 que incorporó tres innovaciones: el "Sistema de Bloqueo de Accionamiento Accidental",

Sistema de 'Bloqueo post-librado' y 'mordazas anti fracturas', las cuales derivaron en la disminución de los tiempos de workover.

En 2015 Sage Rider Inc, la empresa estadounidense dedicada a la provisión y servicio de mediciones y transmisión de datos de pozos de producción y estimulación con tecnologías de fibra óptica, adquirió una participación en Texproil SRL Argentina e hizo que

esta expandiera su presencia y oferta de productos catalogados como "Intelligent Completion" en el mundo. Además, añadió a sus capacidades de fabricación y diseño de productos de completación el servicio de monitoreo de presión y temperatura en pozos de producción en tiempo real.

Al contar con un grupo de ingeniería, las herramientas nuevas o de adaptación para una nueva aplicación son

producidas por Texproil de forma directa y local. Actualmente, la compañía forjó alianzas con otras empresas con el objetivo de desarrollar productos con materiales disolubles.

En diálogo con el Diario de la AOG, Carlos Etcheverry, gerente general de Texproil, detalló los objetivos que tienen para este año, los cuales se vinculan a la innovación, a la posibilidad de instalarse en otra región y también a la apertura de nuevos canales de exportación.

Además, calificó a la situación actual del mercado de servicios petroleros en Argentina como un "escenario de incertidumbre, con muchas restricciones, falta de libertad y dificultad de acceso a créditos".

Ante las oportunidades que existen en el mercado del upstream, el directivo explicó que están presentes aquellas vinculadas a la sustitución de importaciones. También se refirió a las lecciones aprendidas durante la pandemia.

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

Lo definiría como un escenario de incertidumbre, que se presenta con muchas restricciones, en donde hay falta de libertad, dificultad de acceso a créditos y de compras de materiales y equipamientos del exterior por la falta de dólares. A toda esta situación, se le suma la ausencia de un panorama esclarecido por parte de la secretaría de Energía y la provincia de Neuquén, con un sistema de precios poco claro, con rentabilidades deterioradas al máximo por el hecho de recibir en pesos al valor del dólar oficial y a esto se le añade un aumento de los costos nacionales al nivel de la inflación del 50% y salarios en

la industria al 60%, con el aumento del dólar al 22%, teniendo en cuenta que el 80% de la facturación es en dólares.

«Aspiramos a abrir canales de exportación y estamos analizando la posibilidad de instalarnos en otra región.»

**En ese marco, ¿Cuáles son los objetivos estratégicos que se fijó Texproil?**

Hoy apuntamos a centralizarnos en la innovación y en la celeridad en la respuesta a los clientes, y también a inversiones restringidas a este escenario. Además, aspiramos a abrir canales de exportación y estamos analizando la posibilidad de instalarnos en otra región.

**En los últimos años se observó una clara eficiencia de los costos de producción de hidrocarburos en Vaca Muerta, ¿qué planes se fijó la empresa para ser un vector que acelere esa tendencia?**

Desde Texproil nos encontramos avanzando en una alianza con Y-TEC (la empresa de tecnología que es propiedad de YPF y del Conicet, en partes iguales) con el objetivo de desarrollar productos con materiales disolubles.

**¿Cuáles son las lecciones aprendidas que incorporó la empresa después de dos años de pandemia? ¿Qué balance realiza de este período?**

Estos años nos han dejado como lección lo que es la celeridad en las decisiones. Otra de las cosas que hemos aprendido en este período es el mantener siempre la estructura de costos ajustada y con cash positivo. También, el hacer uso de una alternativa que se dio durante la pandemia como es el home-office cuando este resulta necesario, posible y/o tiene valor para los empleados.

**¿Qué oportunidades existen en el mercado del upstream de hidrocarburos?**

Las oportunidades que se presentan son aquellas que se vinculan a lo que es la sustitución de importaciones y también las que están relacionadas a los servicios locales.

**¿Qué apuestas hizo la empresa en materia de incorporación de tecnología e innovación?**

Texproil se encuentra trabajando en varios proyectos de innovación. Uno de ellos tiene que ver con el sistema de roscas premium para Tenaris. También estamos con la expansión de la planta y de los mercados de exportación en Latinoamérica. Al mismo tiempo, avanzamos en todo lo referido al desarrollo de los materiales disolubles. ←



# ARENAS SELECT NAVIERA LOJDA

- 1  
Arena Fina
- 2  
Arena Mediana
- 3  
Arena Especial
- 4  
Arena Específica a Pedido
- 5  
Arena para Fractura Hidráulica

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

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

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



Proveedores Oficiales Expo Argentina Oil&Gas 2022



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



**Sede Loma Campana**  
Parcela 7459, Lote 55g  
Parque Ambiental  
Añelo, Neuquén



# Programa de Actividades

**Martes 22/3**  
**Miércoles 23/3****DÍA**  
**2****MARTES 22/03/22**

- 8:30 a 16:15 hs JORNADA DE GAS NATURAL EN LA ARGENTINA**  
– PABELLÓN ROJO – SÓLO INSCRIPTOS
- 8.30 hs Acreditación**
- 9.00 hs MESA TÉCNICA I: TRANSPORTE, TRATAMIENTO, ALMACENAMIENTO DE GAS**  
– Oscar Sardi/ TGS; Daniel Ridelener / TGN; María Victoria David / YPF  
**Moderadores:** José Luis Lanziani/Coordinador Académico de la Especialidad Gas Natural del IGPUBA; Carlos Williams / Socio Personal
- 10.30 hs Coffee Break**
- 11.00 hs MESA TÉCNICA II: MERCADO DEL GAS NATURAL Y GAS NATURAL LICUADO**  
– Gas Natural: Carlos Casares/Consultor independiente en temas energéticos; Gas Natural Licuado: Gabriela Aguilar/Excelerate Energy  
**Moderadores:** María Carmen Tettamanti / Camuzzi Gas; Claudia Trichilo /TGS
- 12.00 hs Lunch**
- 13.00 hs MESA TÉCNICA III: EL GAS NATURAL Y SU ROL ESTRATEGICO EN LA TRANSICION HACIA CARBONO NEUTRAL**  
– Carbono Neutral: Ramiro Rodríguez / Universidad Nacional de Córdoba, Gas Natural: José Luis Sureda / ex Secretario de Estado de Recursos Hidrocarbúricos  
**Moderadores:** Fernando Salvetti/ Socio Personal; Daniel Ragazzini / Socio Personal
- 14.00 hs MESA PLENARIA: PRODUCCIÓN-EXPLOTACIÓN NO CONVENCIONALES**  
– Pablo Iuliano / YPF; Horacio Marín / Tecpetrol; Rodolfo Freyre / Pan American Energy; Joaquín Lo Cane / TotalEnergies  
**Moderadores:** Daniel Rellán / IAPG; Nino Barone / Socio Personal
- 15.30 a 17.00 hs CICLO DE CONFERENCIAS EN LA AOG:**  
– Com. Diversidad e Inclusión: “Conozcamos la situación de género en el sector de O&G”
- 17.00 a 19.00 hs ENCUENTROS CON LOS CEOS – AUDITORIO PABELLÓN ROJO**
- 17.10 hs** – Wintershall DEA + Pampa Energía + Raízen  
Manfred Böckmann + Horacio Turri + Teófilo Lacroze
- 17.45 hs** – Shell + Total Energies  
Sean Rooney / Javier Rielo
- 18.20 hs** – PAE Group  
Marcos Bulgheroni
- 14.15 a 14:30 hs Sorteo encuesta + despedida**
- 14:00 a 19:00 hs CICLO DE CONFERENCIAS EN LA AOG – AUDITORIO PABELLÓN ROJO**  
**14:00 A 15:30HS:** Conferencia 1: “Mediciones de Hidrocarburos: API-YPF proyecto conjunto de formación” (API – YPF)  
**15:30 A 17:00HS:** Conferencia 2: Sustentabilidad
- 17:15 a 19:00 hs ENCUENTROS CON LOS CEOS – AUDITORIO PABELLÓN ROJO**  
**17:15hs** Tenaris + Tecpetrol / Javier Martinez Alvarez / Ricardo Markous

**MIÉRCOLES 23/03/22**

- 8:30 a 16:15 hs JORNADA DE NO CONVENCIONAL EN LA ARGENTINA**  
– PABELLÓN ROJO – SÓLO INSCRIPTOS
- 8.30 hs Acreditación**
- 9.00 hs MESA TÉCNICA I: RESERVORIO, PUNTO CLAVE EN EL NO CONVENCIONAL**  
AQUÍ ABORDAREMOS TEMAS ORIENTADOS A LA OPTIMIZACIÓN EN EL DESARROLLO DEL RESERVORIO, TÉCNICAS DE ANÁLISIS Y ESTIMULACIÓN.  
– Jorge Ponce / Consultor independiente; Martín Foster/YPF; Fernando Tuero / VyP Consultores  
**Moderadores:** JLuis Lorences / Socio Personal; Sebastián Leoni / Pluspetrol
- 10.30 hs Coffee Break**
- 11.00 hs MESA TÉCNICA II: EXTENDIENDO LA VIDA ÚTIL DEL SISTEMA POZO-SUPERFICIE**  
PENSADO PARA MOSTRAR EL ASEGURAMIENTO DEL FLUJO DE FLUIDOS E INTEGRIDAD DE POZOS.  
– Gastón Mellado/ Pluspetrol; expositor a confirmar / YPF  
**Moderadores:** Miguel Lavia / Socio Personal; Laura Rodríguez / Halliburton
- 12.00 hs Lunch**
- 13.00 hs MESA TÉCNICA III: MÁS ALLÁ DE LA VISIÓN DEL POZO**  
TRATAREMOS TEMAS COMO GESTIÓN DEL AGUA DE FRACTURA Y EL IMPACTO DE LA PRODUCCIÓN DE LA FORMACIÓN VACA MUERTA EN EL MID-DOWNSTREAM  
– Gabriel Triffiletti y Pablo Sánchez / Halliburton; Natalia Bellesi / Raizen  
**Moderadores:** Enrique Cáceres/Jicec S.A./Diadema Engine; Miguel Lavia/ Socio Personal
- 14.00 hs MESA PLENARIA: EL CAMINO A LA EXCELENCIA Y EFICIENCIA EN EL DESARROLLO DE VACA MUERTA**  
PARA CONOCER LA VISIÓN ACTUAL Y FUTURA DEL NO CONVENCIONAL DE IMPORTANTES EMPRESAS OPERADORAS DEL PAÍS.  
– Juan Schijman/Pluspetrol; Juan Manuel Ardito/ YPF; Matías Farina /Tecpetrol  
**Moderadores:** Daniel Rellán / IAPG; Jorge Buciak / Capsa- Capex
- 14.00 a 17.00 hs CICLO DE CONFERENCIAS EN LA AOG:**
- 17.00 a 18:00 hs CONFERENCIA 3: Prevención de Daños de Terceros “Nuestro desafío permanente”**
- 14:00 a 17:00 hs CICLO DE CONFERENCIAS EN LA AOG**  
**14:00 A 15:30HS:** Conferencia 1: Desafíos de Compliance en la Industria del P&G  
**15:30 A 17:00HS:** Conferencia 2: Comisión de RRHH: Atracción y desarrollo de talento técnico para la industria ¿Qué hacemos, ofrecemos o debiéramos repensar?  
**17:00 A 18:00HS:** Conferencia 3: Prevención de Daños de Terceros “Nuestro desafío permanente”
- 17:00 a 18:30 hs ENCUENTROS CON LOS CEOS – AUDITORIO PABELLÓN ROJO**  
**17:00hs** Clúster de Energía MDQ + Clúster Energía Córdoba  
Marcelo Guiscardo / Karina Corradi
- 17:35hs** TGS + TGN + Cia MEGA  
Oscar Sardi / Daniel Ridelener / Andrés Scarone
- 18:15hs** Pluspetrol + GyP  
Germán Macchi / Alberto Saggese
- 18:45hs ENTREGA DE PREMIOS**

La energía se está reinventando,  
Total evoluciona a TotalEnergies.

