



LAS PROYECCIONES DE EXXONMOBIL Y SHELL

Dos gigantes se focalizan en Vaca Muerta y la transición energética

LA VISIÓN DE MEDIANO PLAZO DE TGN Y TGS

Las transportadoras proyectan nuevos mercados para el gas local

MASSA REALIZÓ ANUNCIOS Y RECORRIÓ LA EXPO

El ministro de Economía visitó la AOG Patagonia y realizó anuncios para dinamizar inversiones



El flamante titular del Palacio de Hacienda, que llegó a Neuquén junto con la secretaria de Energía, Flavia Royón, dio a conocer un paquete de medidas para dinamizar inversiones en la industria de Oil&Gas. Anunció la creación de un canal verde para agilizar importaciones y un esquema de libre disponibilidad de divisas a partir de 2023. También dio detalles sobre la segunda etapa del gasoducto Néstor Kirchner y el Plan Gas 5.

DIVERSIDAD, INCLUSIÓN E IGUALDAD

Cuál es el impacto que provoca la presencia de las mujeres en la industria

MESA REDONDA

Los desafíos que presenta el acondicionamiento del gas rico de los yacimientos no convencionales

MEDIANTE EQUIPAMIENTOS MODERNOS Y ESPECIALIZADOS

Las proveedoras de servicios promueven la eficiencia en Vaca Muerta



1



EL MINISTRO VISITÓ LA AOG PATAGONIA

Massa: «Tenemos que sacar el gas y transformarlo en servicios y dólares para la balanza comercial»

El titular de Hacienda dio a conocer desde Neuquén un paquete de medidas para dinamizar inversiones en la industria petrolera. La más relevante: un esquema para que las empresas que eleven producción tengan libre disponibilidad de divisas a partir de 2023. También profundizó sobre la segunda etapa del gasoducto Néstor Kirchner, Plan Gas 5 y *offshore*.

El ministro de Economía, Sergio Massa, anunció este jueves desde Neuquén un conjunto de medidas para dinamizar la inversión en Vaca Muerta y avanzar en la construcción de infraestructura estratégica para evacuar la producción incremental de la formación no convencional de la cuenca Neuquina.

El titular del Palacio de Hacienda viajó a la provincia que gobierna Omar Gutiérrez para participar de la

Argentina Oil & Gas Patagonia 2022, la feria petrolera que esta semana reúne en esta ciudad a los principales actores del sector hidrocarburífero. En esa línea, aseveró “tenemos que sacar el gas y transformarlo en servicios y dólares para la balanza comercial”.

El ministro llegó acompañado por la nueva secretaria de Energía, Flavia Royón, que, en su primer discurso público como titular del cargo, planteó que “en esta

nueva etapa es importante entender que el desarrollo de la energía es uno de los vectores para el desarrollo del país”. Además, marcó la necesidad de “defender la seguridad jurídica y trabajar con todos los sectores —operadoras, gremios y PyMEs- para construir una política energética”.

También asistieron al evento el ministro del Interior, Eduardo “Wado” De Pedro, el gobernador Gutiérrez y el gobernador de Chubut, Mariano Arcioni. Massa destacó que la energía se presenta como “un sector clave en la economía global y será uno de los tres o cuatro temas que el mundo discutirá los próximos 30 años”. “A veces se dice que la Argentina es un país rico, pero en realidad como un país con recursos y esa riqueza la tenemos que construir con políticas de estado, con reglas”.

¿Cuáles fueron las definiciones más relevantes que dejó el paso de Massa por Neuquén?

- Massa adelantó que firmará en breve la prórroga de las concesiones de Oldelval y Oiltanking-Ebytem para apuntalar inversiones por US\$ 1400 millones para ampliar el sistema de oleoductos desde Vaca Muerta hasta Bahía Blanca, a fin de duplicar la capacidad de transporte de crudo hasta las refinерías y el puerto de Buenos Aires.
- También anunció que las empresas TotalEnergies, Pan American Energy (PAE) y Wintershall Dea invertirán US\$ 700 millones para avanzar con la construcción de Fénix, un proyecto *offshore* que permitirá revitalizar la producción de gas de la cuenca Austral. Para eso, el titular del Palacio de Hacienda deberá incluir a la iniciativa bajo el paraguas de la Ley 19640, que creó el régimen de promoción industrial de Tierra del Fuego y contempla beneficios impositivos y fiscales para las empresas que inviertan en la provincia.
- Reglamentación del Decreto 277, que estableció un régimen cambiario diferencial para las empresas que incrementen su producción de hidrocarburos. “El decreto reglamentario le dará desde el 1 de enero al sector un enorme cantidad de ventajas competitivas sobre el crecimiento de la oferta
- Ininterrumpibilidad de las exportaciones de gas. El ministro señaló que establecerá por decreto “un blindaje jurídico que genere credibilidad con los países de la región” a fin de que las productoras puedan firmar contratos de exportación en firme de gas natural.
- Canal verde de importaciones. Se creará un sistema especial para acelerar los procesos de importación de equipos e insumos para la industria petrolera, de forma tal que las empresas productoras y de servicios no sufran demoras en la importación de maquinaria y tecnología. “Queremos que la cadena de valor cuente con un sistema más ágil. Pero al mismo tiempo no queremos un estado bobo, por lo que vamos a denunciar desde la Aduana a las empresas que subfacturen o sobrefacturen importaciones. De hecho, vamos a denunciar a una empresa proveedora de servicios por sobrefacturación. La vamos a denunciar en la Justicia de Estados Unidos”, advirtió.
- Segunda etapa del Gasoducto Néstor Kirchner. Massa afirmó que “firmamos los contratos de construcción de la primera etapa del gasoducto, que, si hacemos todo bien, nos permitirá ahorrar

«A veces se dice que la Argentina es un país rico, pero en realidad como un país con recursos y esa riqueza la tenemos que construir con políticas de estado, con reglas».

de hidrocarburos”, señaló el funcionario, dado que “presume la libre disponibilidad de divisas para aquellos que invierten en la medida en la que haya crecimiento de la producción”, puntualizó. Las compañías productoras esperan conocer la letra chica de la norma para ponderar el efecto dinamizador real sobre los desembolsos en el *upstream* de hidrocarburos. Se estima que la libre disponibilidad podría rondar un 30% o 40% sobre las exportaciones registradas a partir de 2023.



US\$ 2200 millones el año que viene en materia de importaciones de gas". Pero a su vez, se buscará financiamiento privado para construir un gasoducto entre Salliqueló y San Jerónimo, a fin de reem-

plazar la importación de gas desde Bolivia ("que viene declinando", señaló Massa) y también dar gas a regiones que no lo tienen gas como por ejemplo Corrientes. "A largo plazo tenemos que ir a buscar el mercado de Brasil", indicó. Fuentes privadas indicaron al Diario de la AOG que podría apalancarse la iniciativa mediante un contrato PPA con alguna empresa estatal (podría ser Cammesa o Enarsa) similar a los que se utilizan para ampliar el parque de generación eléctrica (RenovAr, Resolución 21 o 220). "Al mismo tiempo, vamos a convocar a una mesa conjunta para que en las próximas tres semanas se defina un modelo de contrato único de ventas de gas", señaló.

- Plan Gas 5. Massa indicó que se conformará una mesa con la Subsecretaría de Hidrocarburos, YPF y Enarsa para "diseñar un modelo de extensión del Plan Gas.Ar" a fin de conseguir los 11 millones de metros cúbicos diarios (MMm³/día) que demandará el gasoducto Néstor Kirchner. ←

NELSON TOMYS, REGIONAL BUSINESS MANAGER DE BUCKMAN

«El sector está listo para seguir creciendo, esperamos tener el apoyo del Gobierno en lo referido a las importaciones»

Desde la compañía de productos químicos especializados ven a la nueva edición de la Argentina Oil & Gas Patagonia como algo muy positivo para generar nuevos lazos con las empresas del sector hidrocarburífero. "El negocio tiene todo el potencial y sobre todo en esta zona, en Vaca muerta, porque los visitantes están buscando nuevas posibilidades de inversión", sostuvo el Regional Business Manager de la compañía.

Los responsables de Buckman Argentina tienen como objetivo incrementar el trabajo que se encuentran realizando en el Golfo San Jorge y también crecer en el negocio tan atractivo que resul-

ta Neuquén. Prueba de ello es su presencia en la AOG Patagonia. El Regional Business Manager de Buckman, Nelson Tomys, considero que "el sector está listo para seguir creciendo, esperamos tener el apoyo del Gobierno en lo referido a las importaciones para seguir trabajando".

Además, planteó "todas las empresas proveedoras de servicios y petroleras están teniendo problemas en cuanto a las importaciones. Nosotros hemos atravesado esta situación con inteligencia, astucia y con esfuerzo. Estamos sacrificando otro tipo de negocios para darle prioridad al de Oil & Gas". ←

2



SIMILARES POSTURAS DE EXXONMOBIL Y SHELL

Dos gigantes se focalizan en Vaca Muerta y la transición energética

Referentes del sector petrolero como Daniel De Nigris y Ricardo Rodríguez compartieron detalles sobre el accionar de ExxonMobil y de Shell en el ámbito local. Ambas compañías coinciden en priorizar la explotación no convencional de Vaca Muerta, sin perder de vista la reducción de la huella de carbono y la producción de energías limpias.

Aunque dispone de tres bloques offshore en la Cuenca Malvinas Oeste donde llevó a cabo campañas sísmicas, el foco estratégico de Exxon a nivel local se encuentra definitivamente puesto en Vaca Muerta. "Esta decisión está directamente ligada al potencial que vimos tempranamente en la Cuenca Neuquina,

y también a la voluntad de aplicar todas las lecciones que aprendimos en las otras cuencas donde estamos presentes en Estados Unidos", explicó Daniel De Nigris, Argentina Lead Country Manager de ExxonMobil, durante su participación en el 'Encuentro de los CEO's', en el marco de Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2022.



Gracias a una serie de condiciones que afortunadamente hoy se están dando, reivindicó, Vaca Muerta elevó mucho su productividad por pozo. “Hemos visto que nuestro producto puede ser muy atractivo en los mercados internacionales. No obstante, para captar la atención de los inversores, este tipo de proyectos todos los años rinden algún examen. Es un segmento realmente muy exigente”, calificó.

Según sus palabras, un concepto adicional para entender el presente de la organización es el de transición energética. “En 2021 rediseñamos nuestra estructura, creando un área *Upstream* y otra de soluciones de producto, además de apostar firmemente por disminuir la huella de carbono y por la generación hidrógeno, entre otras variables”, comentó.

Shell, que también posee una larga trayectoria en el mercado nacional, decidió centralizar sus acciones en Vaca Muerta a partir de 2012, tal como precisó Ricardo Rodríguez, presidente de la firma en el país. “Hoy estamos produciendo aproximadamente 45.000 barriles de crudo en la cuenca, por lo que somos la segunda productora más relevante. Amén de los desafíos a sortear en el corto plazo, tenemos planes de seguir creciendo, incluyendo una planta en Sierras Blancas con una capacidad de 42.000 barriles, un nuevo oleoducto

y otro complejo productivo para sumar 15.000 barriles de capacidad”, adelantó el ejecutivo.

Para Shell, detalló, son pilares básicos la captura de carbono, el surgimiento de las nuevas energías y la sostenibilidad del tradicional negocio de los combustibles fósiles. “No sólo apuntamos a ser competitivos en la actualidad, sino que también queremos serlo en 2030. Este año, de hecho, logramos electrificar nuestras instalaciones en Sierras Blancas con la idea de disminuir la huella de carbono. Con una mayor electrificación y monitoreo constante, vamos a reducir la huella en dos tercios para 2030”, prometió.

Acuerdos productivos

Sin un marco regulatorio estable no existirá la posibilidad de exportar en forma firme tanto gas como crudo, según la visión de De Nigris. “Desarrollar clientes y mercado nos dará una rentabilidad superior a las empresas y mayores ingresos a las arcas provinciales y nacionales”, expuso.

Es positivo, en su opinión, que estos aspectos sean identificados de manera clara por las autoridades de cada jurisdicción. “Son ítems que en el largo plazo resultarán imprescindibles para generar los flujos de in-

De Nigris

/EXXONMOBIL

«Será muy importante conseguir un saldo exportador a partir de estabilidad y trabajo. Si bien la demanda doméstica luce razonablemente estable, se necesitará acceder de forma permanente a los mercados internacionales.»

Rodríguez

/SHELL

«Nos parecen positivos algunos de los anuncios que se han realizado últimamente, más allá de que tengamos que analizarlos en detalle, porque hay que resolver el problema de la libre disponibilidad de divisas.»

versión que requiere el desarrollo masivo a una escala de 750.000 ó 1 millón de barriles”, cuantificó.

Será muy importante, insistió, conseguir un saldo exportador a partir de estabilidad y trabajo. “Si bien la demanda doméstica luce razonablemente estable, se necesitará acceder de forma permanente a los mercados internacionales”, esgrimió.

Resultará fundamental, prosiguió, la sincronización de las políticas de la oposición y el oficialismo, compartiendo la visión de las empresas, los trabajadores y las comunidades para favorecer un desenvolvimiento positivo de la actividad. “Esos acuerdos previos constituyen un trampolín para luego tener una política de Estado efectiva y a largo plazo. Los resultados que hoy estamos obteniendo pozo a pozo son comparables a los que se registran en Estados Unidos. Eso debería significar un incentivo claro para seguir avanzando”, completó.

Anuncios auspiciosos

Al comparar el portfolio local de Shell con el que la empresa maneja a nivel global, Rodríguez ve un buen estándar de competitividad en la producción argentina. “Nos parecen positivos algunos de los anuncios

que las autoridades nacionales han realizado últimamente, más allá de que tengamos que analizarlos en detalle, porque hay que resolver el problema de la libre disponibilidad de divisas. Si queremos seguir incrementando la eficiencia en la cuenca, tenemos que traer tecnología. Y eso requiere divisas”, sintetizó.

Con los dirigentes nacionales y provinciales hay más puntos de encuentro que de desencuentro, argumentó, dado que el diagnóstico sobre el potencial exportador de Vaca Muerta es unánime. “Siempre estamos dispuestos a trabajar en conjunto para solucionar los problemas. Somos una compañía comprometida con la articulación público-privada y el desarrollo de las comunidades donde operamos”, recalzó.

A su criterio, también hacen falta reglas de juego estables para generar confianza en los accionistas y ejecutar nuevas acciones productivas. “La inversión en Vaca Muerta se está acelerando. Queremos contribuir con este crecimiento. Desde el punto de vista de los recursos, la formación tiene la calidad y la escala para satisfacer el mercado interno y posicionar a la Argentina como un jugador importante en los mercados de exportación”, proyectó. ←

PROYECCIONES DE TGN Y TGS

Las transportadoras proyectan nuevos mercados para el gas local

Con obras de infraestructura relativamente modestas, la Argentina podría expandir de manera considerable sus envíos gasíferos a naciones vecinas. Según la mirada de Daniel Ridelener y Oscar Sardi, referentes de TGN y TGS, respectivamente, el fluido de Vaca Muerta también podrá abrirse paso en el mercado global a partir de su licuefacción.



Después de optimizar la cobertura gasífera doméstica, la Argentina debería valerse de los recursos no convencionales de Vaca Muerta para abastecer a los mercados vecinos de Chile, Brasil y Uruguay. Acto seguido, el país estará en plenas condiciones de avanzar hacia un proyecto de gas natural licuado (GNL) a gran escala. Así lo aseguró Daniel Ridelener, director general de Transportadora de Gas del Norte (TGN), quien

disertó en el 'Encuentro de los CEO's', en el marco de Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2022.

El costo del transporte del fluido a San Pablo, puntualizó, será alto si se piensa en términos de infraestructura nueva. "Pero se puede despachar gas a ese mercado sin ningún problema vía Bolivia, con obras relativamente menores para revertir el Gasoducto Norte. Lo más probable es que la molécula local no

llegue a destino, sino que se haga algún tipo de swap con los bolivianos, que actuarán como una suerte de intermediarios comercializadores y/o almacenadores del recurso. Está todo dado para que este proyecto sea competitivo", aseveró.

En la misma tónica se manifestó Oscar Sardi, CEO de Transportadora de Gas del Sur (TGS), quien reivindicó los éxitos obtenidos en Vaca Muerta y puso el foco sobre los retos que depara el desarrollo masivo de sus riquezas. "Con una inversión inicial de 300 millones de dólares, en su momento construimos 115 kilómetros (km) de caños de 30 y 36 pulgadas en el corazón de la formación. Hoy ese gasoducto, que ya posee unos 150 km y en el primer trimestre del año que viene alcanzará los 180, es capaz de transportar 60 millones de metros cúbicos (m³) diarios", precisó.

Las inversiones de la firma en materia de acondicionamiento, sostuvo el directivo, arrancaron con un programa de 5 millones de m³ por día que actualmente se sitúa en unos 15 millones de m³. "En 2023 instalaremos una planta que no sólo acondicionará, sino que además permitirá procesar gas natural para extraer propano, butano y gasolina. Y en 2024 construiremos otra, similar a la anterior, que elevará nuestra capacidad de acondicionamiento hasta los 28 millones de m³ diarios", puntualizó.

Mucho por hacer

De acuerdo con Ridelener, el proyecto Uruguayana-Porto Alegre comenzó a ser analizado a fines de los años '90, en simultáneo con la inauguración del gasoducto hasta Uruguayana y la central termoeléctrica. "Habría que retomarlo para ver cómo cierra el anillo gasífero. Estarían faltando poco menos de 600 km, aparte de vincular todo el sistema argentino vía Porto Alegre con el mismo gasoducto que sale desde Bolivia y pasa por San Pablo. Esto tiene lógica desde el punto de vista de la infraestructura", comen-

tó el ejecutivo. Seguramente, acotó, se necesitarán algunos contratos de largo plazo que justifiquen la inversión.

Consultado sobre la existencia de un mercado internacional para el GNL argentino, mencionó el realineamiento en la provisión que está mostrando Europa. "Más allá de eso, en todo el mundo se están licuando diariamente entre 1.600 y 1.700 millones de m³ para su comercialización. Los volúmenes que podamos plani-



ficar a nivel local seguramente serán una gota en un mercado infinito, que además exhibe fuertes proyecciones de crecimiento", pronosticó.

Hay que mirar a largo plazo, subrayó, poniendo el foco en los precios de equilibrio, sobre todo considerando que la construcción de instalaciones de GNL no demanda pocos meses, sino varios años. "De todas formas, el conocimiento que venimos adquiriendo en Vaca Muerta nos permite ser cada vez más competitivos", reivindicó.

Sardi

/TGS

«Agradecemos el respaldo de nuestros accionistas, que aprobaron todas las inversiones que solicitamos en Vaca Muerta, y del gobierno neuquino. Cuando la provincia, los gremios y las empresas articulan su trabajo, no hay obstáculo que se interponga.»

Ridelenner

/TGN

«El costo del transporte hacia San Pablo será alto si se piensa en términos de infraestructura nueva. Pero se puede despachar gas a ese mercado sin ningún problema vía Bolivia, con obras relativamente menores para revertir el Gasoducto Norte.»

**Polo exportador**

La infraestructura que construyó TGS en Vaca Muerta, expuso Sardi, fue clave para el cumplimiento de las ambiciosas metas que planteó el Plan Gas. Ar. «Estamos muy comprometidos con la formación desde el comienzo de su desarrollo. Debemos agradecer, en ese sentido, el respaldo de nuestros accionistas, que aprobaron todas las inversiones que solicitamos, y del gobierno neuquino. Cuando la provincia, los gremios y las empresas articulan su trabajo, no hay obstáculo que se interponga», sentenció.

Según sus palabras, Vaca Muerta tiene una capacidad de recursos verdaderamente “infernial”. “Debemos apuntar a que se convierta en un polo exportador tanto en materia de petróleo como de gas. Por nuestra parte, estamos trabajando en un proyecto modular de licuefacción en Bahía Blanca que arrancará con una

producción de 4 millones de m³ diarios, con la chance de elevar sustancialmente esa capacidad”, anticipó.

De concretarse la iniciativa, añadió, la Argentina podrá exportar hasta 4 toneladas (Tn) anuales de GNL desde el puerto bahiense en un plazo máximo de 24 a 30 meses. “Los traders están en el mar. China siempre figura como el mercado por excelencia. Y hoy aparece Europa como una alternativa que en el pasado no estaba. De todos modos, lo que más nos debe preocupar es ofrecer un producto con un valor competitivo a boca de pozo (es decir, no superior a los u\$s 8 ó u\$s 9 por millón de BTU). En eso estamos concentrando nuestros esfuerzos”, garantizó.

Al tomar gas de un sistema de transporte, agregó, la planta no trabajará durante tres meses. “Esta metodología de trabajo contra-estación podría brindarnos una ventaja comparativa en el mercado internacional”, concluyó. ←

4



MEDIANTE EQUIPAMIENTOS MODERNOS Y ESPECIALIZADOS

Las proveedoras de servicios promueven la eficiencia en Vaca Muerta

Para aprovechar al máximo el potencial de la formación no convencional, las operadoras necesitan reducir los tiempos muertos y, a la vez, elevar los estándares de seguridad en sus labores de campo. Firmas como Calfrac Well Services y Bruno Schillig se especializan, justamente, en la provisión de soluciones en la materia.

Las proveedoras de bienes y servicios petroleros tuvieron su lugar en el ‘Encuentro de los CEO’s’, dentro de la exposición Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2022. Marco Aranguren, director general de Calfrac Well Services, y Tennyson Reed, CEO de Bruno Schillig, remarcaron la importancia de seguir incrementando la eficiencia operativa en Vaca Muerta.

De acuerdo con Aranguren, Calfrac es una compañía de capitales canadienses que nació en la provincia de Alberta en 1999. “Nos especializamos en la realización de fracturas hidráulicas, pero también efectuamos segmentaciones y trabajos de coiled tubing”, explicó.

La firma se encuentra presente en Canadá, Estados Unidos y la Argentina, precisó el directivo, además de tener algunas pequeñas operaciones remanentes en Rusia. “A nivel local, un 70% de nuestra actividad se lleva a cabo en Vaca Muerta, pero también desplegamos labores en Comodoro Rivadavia y Las Heras”, apuntó.

La empresa, expuso, maneja el paquete de fracturas más robusto de la industria, con alrededor de 130.000 HHP. “Gracias al empleo de nuevas tecnologías, venimos avanzando mucho en la eficiencia de nuestro set de fracturas. Implementamos innovaciones en materia de hardware que nos permiten reducir los tiempos fuera de línea y mantener una actividad constante, lo cual en el pasado era muy difícil de lograr”, destacó.

Adicionalmente, comentó, la compañía incorporó bombas de 3.000 HP y optimizó el transporte de arenas, entre otras mejoras logísticas y técnicas. “También perfeccionamos el entrenamiento de nuestro personal, que sobresale por su destreza para identificar problemas antes de que sucedan. Y crecimos mucho en términos de seguridad porque aspiramos a ser una de las mejores proveedoras de servicios de Vaca Muerta, brindándole a nuestros clientes las prestaciones que se merecen”, resaltó.

Fracturas eficientes

Antes de la pandemia, evocó Aranguren, Calfrac efectuaba un promedio de cuatro a cinco operaciones diarias. “A partir de la eficiencia que hemos ganado y de la mejora continua de los diferentes elementos que hemos integrado, ya llegamos a bombear entre 10 y 11 fracturas. Estamos bombeando entre 16 y 19 horas por día, un nivel que hace un par de años parecía impensado”, comparó.

Desde su óptica, la disponibilidad de equipamiento de fracking figura entre los grandes desafíos a resolver en Vaca Muerta. “Para eso necesitamos la ayuda de todos los actores. No hay recetas mágicas, pero tampoco hay que cerrarse a ninguna alternativa. No creo que esto se solucione únicamente importando equipos, ya que también hace falta una mayor capacidad de mantenimiento”, opinó.

En la actualidad, detalló, no hay más que siete u ocho equipos fracturando en Vaca Muerta. “Para explotar eficientemente este yacimiento, incluso el doble de unidades sería poco. En Permian, por ejemplo, hay 200 equipos de fractura trabajando. No pretendo alcanzar ese número, pero habría que tener entre 20 y 50 unidades”, advirtió.

Alta durabilidad

Según Reed, desde hace 66 años Bruno Schillig produce equipos de alta durabilidad. “Hoy casi nada posee tres décadas de vida útil como nuestros equipamientos, que duran alrededor de cuatro veces más que los convencionales. Obsesionados con su durabilidad, nos valemos de entornos digitales para prever la longevidad de los mismos”, manifestó.

Para que un equipo inteligente y conectado dure 30 años, indicó, hacen falta buenos componentes, óptimamente integrados, además de un adecuado monitoreo de las condiciones operativas y excelentes servicios de control. “Estudiamos y conocemos muy bien lo que hacemos, aparte de promover el autodiagnóstico e impulsar el uso de sensores e inteligencia artificial para acceder a información adicional”, ponderó.

Resultan clave, agregó, las herramientas digitales que reciben los clientes en pos de llevar adelante procesos preventivos específicos e inspecciones certeras. “Con nuestros equipos, los trabajadores dejan de estar solos en el campo. Ya no tienen que desempeñar en soledad una labor repetitiva y aburrida, sino que van correctamente informados a afrontar desafíos puntuales, conectados con alguien en otro punto del planeta que puede detectar fallos y ofrecerles un diagnóstico profundo de lo que hay que hacer”, afirmó.

Hoy en día, aseguró, cualquier problema que implique la detención de la actividad debe estar resuelto en menos de 40 minutos. “Reducir los tiempos muertos significa más inversiones para hacer fracturas, aumentar la producción y avanzar en el desarrollo de Vaca Muerta”, completó el ejecutivo, quien también remarcó la importancia de contar con los mayores estándares de seguridad del mercado. ←

DIVERSIDAD, INCLUSIÓN E IGUALDAD

Cuál es el impacto en los entornos de la presencia de mujeres en la industria

Expertos en materia de diversidad e inclusión dialogaron acerca del rol que ocupan las mujeres en el sector energético, la importancia de la educación para lograrlo y cuán relevante es que se establezcan en puestos de jerarquía y toma de decisión.



En el marco de la nueva edición de la Argentina Oil & Gas Patagonia, referentes del sector y miembros de la Comisión de Diversidad e Inclusión del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG) analizaron el trabajo que realizan las empresas del sector en materia de género y los pasos a seguir en los años venideros con metas a mediano y largo plazo.

Bajo el lema “Construyendo nuevos paradigmas de los entornos laborales en la industria energética”, la

presentadora Evangelina Cordero, de Pecom Energía, planteó “es necesaria una industria más inclusiva y menos discriminadora en donde todos tengamos lugar. “Ya se han dado grandes pasos, pero es importante avanzar”, enfatizó.

En esa clave, la consultora especialista en Diversidad, Equidad e Inclusión, Celina Gioja, aseveró que “los espacios más inclusivos son fértiles para la actualización constante, que resulta necesaria” y marcó la



Evangelina Cordero

/PECOM ENERGÍA

«Es necesaria una industria más inclusiva y menos discriminadora en donde todos tengamos lugar. Ya se han dado grandes pasos, pero es importante avanzar»

importancia de “ser aceptados en los lugares de trabajo porque esto lleva a un mayor nivel de compromiso y mejores resultados”.

Asimismo, consideró que “la inclusión es la aceptación y respeto de las diferencias” y que “la industria está atravesando un cambio de paradigma gracias a la transición. Ahora las compañías deben desarrollarse como lugares en donde las próximas generaciones quieran trabajar”.

La educación como la clave

Con el objetivo de que las mujeres puedan insertarse en el sector, la educación se erige como uno de los pilares fundamentales a fin de lograr esta meta. En esa línea, el vicepresidente de Ingeniería SIMA SA e INVAP ingeniería, Diego Manfio, hizo hincapié en la necesidad de que “las mujeres realicen carreras STEM (por

sus siglas en inglés, Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas) para que así puedan formar parte de la industria”.

De igual manera, planteó que “es importante que no haya barreras, trabajar para incorporar a las mujeres al sector y que tengan buena recepción en el ámbito laboral”.

Siguiendo con esto, la gerente general Argentina y VP Latam de Exceletrate Energy, Gabriela Aguilar, puntualizó que “las mujeres tenemos que seguir trabajando para tener visibilidad, formar parte y que las empresas no tengan sesgos”.

Desde su experiencia, relató que “cuando se hace una búsqueda laboral el objetivo reside en tener balanceada la nómina con la meta en resolver la deuda de género y tener más inclusión”.

También exhibió la necesidad de “hacer atractivo al sector para los jóvenes y para las mujeres y que vean que pueden trabajar en el despacho de gas, en los yacimientos o en cualquier parte de la cadena”. Por esto, remarcó la necesidad de “ir a las universidades, a los colegio secundarios, y a las escuelas técnicas porque después ya es tarde”.

En vínculo con lo expresado por Aguilar, Gioja exhibió que “está demostrado que las empresas que tie-

nen equilibrio son más rentables, atraen más, fidelizan el talento y gozan de prestigio”. Por lo que concluyó “trabajar en impulsar la igualdad de género es una demanda social, pero también un buen negocio”.

La consultora expuso que “se deben revisar procesos que deben ser sostenidos por la dirección en el largo plazo porque todo va a depender de lo que estén dispuestos a hacer”.

De igual modo, afirmó que “hoy hay muchas herramientas para incorporar a las mujeres: becas y también programas que apuntan al desarrollo de ellas y todo esto necesita una estrategia que las englobe, que cada compañía elabore un plan y que se revisen las prácticas culturales”.

Por su parte, la vocal del tribunal superior de Justicia de Neuquén, María Soledad Gennari, se refirió a la perspectiva de género y explicó que “es una categoría de análisis, una forma de ver la realidad que mejora los ámbitos laborales”, entre los que incluyó a las distintas áreas de la industria.

Celina Gioja

/CONSULTORA ESPECIALISTA EN DIVERSIDAD, EQUITAD E INCLUSIÓN

«Está demostrado que las empresas que tienen equilibrio son más rentables, atraen más, fidelizan el talento y gozan de prestigio. [...] trabajar en impulsar la igualdad de género es una demanda social, pero también un buen negocio.»

Asimismo, sumó que esto “implica un ejercicio de autorevisión y entender que las mujeres tenemos desigualdades históricas, asimetrías de poder que vemos cuando no ocupan espacios de decisión”.

Los desafíos

Manfio consideró que el principal desafío que afrontan las empresas del sector reside en “estar abiertos para tomar mujeres en puestos de base y jerarquía. Hay cuestiones que deben verse como inversión y no como gastos y además hay que adiestrar a los equipos porque en la inclusión está la riqueza”.

Gioja: «Es importante que las compañías entiendan cuáles son las barreras que impiden que las mujeres puedan crecer de la misma manera que los varones. Trabajamos tres horas por día más que los hombres en tareas de cuidado y esto nos saca de ciertos lugares. Persisten las paredes y techos de cristal en las empresas.»

Además, advirtió que “hay una demanda laboral muy grande y es un buen momento para la inclusión de todos aquellos que quieran participar del sector”.

Gennari se mostró condicente con esta visión y afirmó “hay que trabajar en los órganos directivos de las compañías, en las altas direcciones, de abajo para arriba porque es allí donde está la clave. Los países más productivos son aquellos en los que las mujeres tienen acceso a estos lugares”.

Por su parte, Gioja sostuvo que “es importante que las compañías entiendan cuáles son las barreras que impiden que las mujeres puedan crecer de la misma manera que los varones. Trabajamos tres horas por día más que los hombres en tareas de cuidado y esto nos saca de ciertos lugares. Persisten las paredes y techos de cristal en las empresas”.

Aguilar indicó “las mujeres son las que más capacitadas están, las que tienen mayor nivel educativo, entonces hay que hacer algo frente a este escenario”. Y agregó “se tienen que comenzar a amplificar las redes entre mujeres para que haya más integración y oportunidades”.

Por último, destacó el trabajo que se encuentra llevando a cabo la Comisión y aseguró “era el lugar donde había que hacerla porque en allí confluyen todas las empresas del sector, empezamos por género y ahora tenemos por delante una gran agenda”. -

CURVA DE APRENDIZAJE

Mesa redonda sobre los desafíos que presenta el acondicionamiento del gas rico de Vaca Muerta

Referentes del sector de gas analizaron los desafíos que plantea el acondicionamiento y fraccionamiento del transporte del gas rico de Vaca Muerta a fin de ponderar las mejores alternativas para llegar a los gasoductos troncales. Además, abordaron las posibilidades para la instalación de una planta de LNG y la industrialización y exportación del etano.

En el segundo día de la Argentina Oil & Gas Patagonia, la mayor Expo de energía de la región, se llevó a cabo una mesa redonda sobre el aumento de la capacidad de acondicionamiento, fraccionamiento y transporte de gas natural de Vaca Muerta. Referentes privados presentaron un estudio modelo que contó con la participación de distintos técnicos donde, entre otros puntos, se profundizó en las mejores alternativas para transportar el gas rico de las áreas de Vaca Muerta hasta los gasoductos troncales. También se exploró sobre las opciones que se evalúan para la construcción de una planta de LNG a fin de exportar el gas de la cuenca Neuquina y la industrialización del etano como potencialidad para expandir la petroquímica y su perspectiva exportadora.

La mesa contó con la participación de Dulce Gómez, jefa de Desarrollos Técnicos de la gerencia de Coordinación Operativa de TGS; Santiago Laciari, jefe de Evaluación de Factibilidad de Proyectos de TGN; Pablo Popik, gerente de Ingeniería e infraestructura de MEGA; Miguel Wegner, presidente de Hytech Ingeniería, en tanto que el moderador fue Marcos Browne, coordinador de la Comisión NGL (CAI/IAPG).

La actividad llevó el nombre “Mesa redonda: aumento de la capacidad de acondicionamiento, fraccio-

namiento y transporte de gas de Vaca Muerta con inversiones acotadas. Visión integrada del tratamiento de gas natural en las áreas: transporte, flexibilizado, operación de plantas de dew point/crogénicas y planificación de la logística de evacuación de licuables”.

Cambio de paradigma

Wegner indicó que “se está cambiando la forma de operar, tenemos gas seco al oeste de la cuenca, que tiene que llegar”. “Están los gasoductos para llegar a los nudos en Tratayén y Loma La Lata, para que puedan seguir por los gasoductos de venta o que se puedan usar para mezclar”, analizó. Y agregó: “hoy, la necesidad es de hacer negocios en toda el área de transición que tiene gas asociado muy pesado. Es lo que se llama flexibilizado. Sigue siendo gaseoso, pero necesita tratarse de nuevo”.

Además, señaló que “lo más importante de todo es cambiar el concepto de para qué sirven las plantas de dew point. O sea, el gran cambio entre el convencional y no convencional es que este último tiene mucho propano y butano y líquido que se tiene que manejar a presión y que no es fácil de separar”. También añadió que “en lo que era gas convencional, las plantas de

dew point se instalan en los yacimientos, están en las áreas. Tratan el gas, producen una gasolina estabilizada que va a un tanque y se saca por camiones y el gas se envía directamente a los gasoductos. Esto no existe más”.

“La cuestión principal es que necesitamos transportar. Las plantas de dew point son grandes heladeras que tienen el gas a 20 o 25 grados bajo cero y le sacan lo líquido. Sirven para transportar el gas o los hidrocarburos en fase gaseosa hasta las plantas criogénicas. Tenemos la planta de Mega y también TGS está instalando otra más y hay otros proyectos”, afirmó Wegner.

“La idea es transportar el gas que no está flexibilizado, que no está en especificación con lo que son los ductos bifásicos. Después hay que separar los líquidos y tratarlos. Las áreas no pueden inyectar gas tan rico, tienen que separar la gasolina”, concluyó.

Estabilización

Por su parte, Dulce Gómez repasó los aprendizajes de TGS en las instalaciones de Tratayén. “La planta se puso en marcha a fines de 2018 y dos años y medio después tuvimos que incrementar la capacidad de estabilización de condensados por la riqueza del gas que llegaba a la planta”. Además, comentó que “el próximo paso, que ya está en marcha, tiene que ver con las plantas de acondicionamiento criogénicas, que ya están pensadas con la riqueza del gas del sistema de Vaca Muerta porque están pensadas para esta situación”.

A su vez, Popik, gerente de Ingeniería e infraestructura de MEGA, disertó sobre el etano como materia prima de la industria petroquímica. “Si se hace el cálculo con la composición promedio con la producción que tenemos hoy en la cuenca, que es de alrededor de los 80 MMm³/d, podemos llegar a casi 10.000 toneladas de etano por día como potencial”. Y subrayó: “la potencialidad es enorme, hoy el único que industrializa el etano a una escala es Dow en Bahía Blanca y en menor escala Pampa Energía en Puerto General San Martín. Una potencialidad es la industrialización y la otra

es la exportación del etano. Hay que analizar el plano económico, porque competimos con Estados Unidos, que ya está exportando el producto a Asia. Pero la posibilidad está”.

También sostuvo que “una de las cosas más importantes en estos temas es que se entendió la capacidad de *blending*, de mezclado, que era un concepto que no lo teníamos tan claro. Es decir, ya no es tan importante la especificación de la planta, siempre y cuando nosotros podamos decidir qué gas le mandamos”.

Entendimiento

Al mismo tiempo, comentó que “en la segregación de calidad de transporte flexibilizado es importante empezar a elegir dónde va cada corriente, cuál es el mejor lugar pensando qué es lo que hay aguas abajo”. “Desde el punto de vista de las grandes plantas criogénicas de la cuenca, las calidades que hoy están recibiendo difieren mucho de las de diseño y esto limita su capacidad de procesar gas”, finalizó Locreille.

Santiago Laciari, jefe de Evaluación de Factibilidad de Proyectos de TGN, explicó que “en el seno del grupo de trabajo tomamos la decisión entre todos de que íbamos a hacer esta primera etapa de análisis despejando las cuestiones regulatorias, comerciales y de negocios para no mezclarlo con lo técnico. Nos interesa dilucidar el foco de lo técnico en estas cuestiones. La intención que tenemos es entender cuál es la realidad física, lógica y operativa de la cuenca y a partir de eso poder entender qué es lo que hay para hacer en el corto, mediano y largo plazo”.

Además, sostuvo que “una de las conclusiones a la que llegamos con este trabajo es que en el corto plazo hay muchas cosas para hacer que no requieren inversión, pero sí necesitan mucho consenso de todos los actores para llevarlas adelante”. “El próximo paso tiene que ver con la definición que ya hicimos de la infraestructura de la cuenca relacionado para poder tratar todo el gas rico que tiene la cuenca Neuquina para llenar los gasoductos troncales”, concluyó. ←

*Por un error involuntario de EconoJournal, en la edición del Diario de la AOG Patagonia se incluyó el nombre de Pedro Locreille como uno de los disertantes del panel. En su lugar debería haber figurado el de Pablo Popik, gerente de Ingeniería e Infraestructura de MEGA.



DESAFÍO

Cómo transpolar los programas de compliance a las PyMEs del sector petrolero

La adopción de normativas y los mecanismos para garantizar su cumplimiento interno representan un constante esfuerzo para las grandes empresas del sector. Pero el desafío es mayor cuando se trata de las PyMEs que abastecen a la industria petrolera. Expertos en compliance de TGS, Schlumberger y PAE intercambiaron sobre esta agenda.

Las PyMEs que trabajan para la industria del petróleo y gas deben realizar grandes esfuerzos para adoptar y aplicar programas de cumplimiento normativo. El tema fue debatido en la Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia este jueves en un panel sobre compliance, con la presencia de tres expertos en la materia que trabajan para grandes empresas del sector.

Los programas de cumplimiento normativo o de integridad son moneda corriente entre las grandes empresas del sector. Pero la realidad corre por delante de las leyes nacionales y obliga constantemente a los privados a revisar o sumar nuevas regulaciones y a reforzar los medios que permiten efectivizar su cumplimiento. A esto se suma el desafío de trabajar con proveedores que, por tratarse muchas veces

de ser pequeñas o medianas empresas, no cuentan con programas similares.

Silvia Migone Días, gerenta de Asuntos Legales de Transporte, Servicios y Áreas Corporativas de Transportadora Gas del Sur (TGS), explicó que cada empresa es una realidad diferente en lo que respecta a la adopción y cumplimiento de normas corporativas y que no existe un modelo único para todas. “Si hay algo que no da resultados es que uno extrapole políticas o procedimientos a la organización en donde esta. Incluso a veces con muy buena intención queremos que un proveedor tome tal política, que tal vez no es la adecuada ni resulte efectiva. Vayamos por el camino de lo posible pero que realmente de resultados a la luz de la transparencia que deben tener las compañías”, señaló la directiva.

Las empresas deben contar con canales internos y externos apropiados y confiables para que los empleados puedan vehicular cualquier tipo de denuncia. Julián Ferreiro, Legal counsel para Argentina, Bolivia y Chile de Schlumberger marcó que esto puede ser particularmente desafiante en las actividades de *upstream*. “Un desafío que tenemos en nuestra industria es que trabajamos en ubicaciones remotas, en locaciones donde hay personal que no tiene acceso a una computadora”, dijo Ferreiro. Para que esos canales sean efectivos, el hombre de Schlumberger destacó algunos pilares: la no represalia con quien denuncia, la confidencialidad del tema que se denuncia, y la posibilidad de que la denuncia sea realizada en forma anónima.

Respaldo desde arriba

Roberto Sorzana, abogado especialista de Pan American Energy (PAE), marcó que un programa de compliance o integridad debe contar con el apoyo de la alta dirección y de los dueños de la compañía para que funcione adecuadamente. “Creo importante que haya cierto involucramiento. Cuando hablo de involucramiento más que de apoyo, es demostrar una especie de apoyo activo. No solo una declaración de apoyo sino participar”, explicó. Los panelistas también debatieron sobre la importancia de los programas de

compliance en las PyMEs que abastecen al sector de petróleo y gas. Para las grandes empresas resulta un plus que un potencial contratista o proveedor cuente con una iniciativa de compliance. “Cuando uno se enfrenta a una empresa que tiene un programa de compliance, ni hablar si es completo y que ya tiene cierta madurez, desde ya que hay una tranquilidad un poco mayor”, manifestó Sorzana.

Días Silvia dijo que las grandes empresas deben acercar herramientas a sus proveedores. “Es muy importante que las empresas grandes capacitemos y atraigamos a nuestros proveedores a que cumplan con esas capacitaciones. También prepararlos para que ellos vayan armando sus propias capacitaciones porque la idiosincracia de cada compañía es particular y a veces nosotros no llegamos a entenderla, lo cual es lógico, tenemos otra cosmovisión”, manifestó.

Una empresa puede establecer una normativa y los canales de denuncia apropiados, pero servirán de poco si no son visibilizados y explicados a los empleados. “Una PyME que adopta un programa necesita igualmente hacer cursos de capacitación propia para poder demostrar que está capacitando sobre sus políticas, sobre sus sistemas, sobre sus canales de denuncia, que van a ser distintos en cada compañía”, dijo el abogado de PAE. ←



MATÍAS KALMUS, PRESIDENTE DEL INSTITUTO DE ENERGÍA DE SANTA CRUZ

«Desde Cuenca Austral tenemos mucho potencial, no sólo en hidrocarburos sino también en renovables»

La producción de gas en Argentina encierra una pequeña paradoja. La falta de capacidad para transportar más gas desde Neuquén es hoy la principal limitante para el desarrollo de Vaca Muerta, la formación estrella del país. En un segundo plano aparece la Cuenca Austral, que se encuentra en condiciones de inyectar más gas al sistema nacional, pero necesita de nuevas inversiones para incrementar la producción.

“Nosotros desde Cuenca Austral también tenemos mucho potencial, tenemos un gasoducto que no está utilizado en su máxima capacidad. De la mano de CGC, YPF y más compañías estamos explorando la Cuenca Austral para seguir aumentando la producción. Hoy estamos inyectando en el San Martín, pero queremos aumentarla para tener el gasoducto 100% abastecido. Y a su vez, también para tener excedentes y poder exportar a Methanex, por ejemplo”, explica Matías Kalmus, presidente del Instituto de Energía de Santa Cruz.

Toda la paleta

“La idea es mostrar todo lo que tenemos para ofrecer. No solamente hidrocarburos, también tenemos energías renovables. En hidrocarburos tenemos *offshore*, tenemos convencional y no convencional. Y al mismo tiempo, contamos con algunos desarrollos de almacenamiento de gas subterráneo”, señala Kalmus sobre la presencia del Instituto en la AOG Patagonia.

La Cuenca Austral necesita más inversiones en exploración. El funcionario santacruceño puntualiza que empresas del extranjero muestran interés en la cuenca pero su potencial tanto en gas como en petróleo se debe publicitar y explicar aún más.

“Las mismas empresas que hoy están explorando en Santa Cruz están viajando constantemente

**Matías Kalmus**

PRESIDENTE DEL INSTITUTO DE ENERGÍA DE SANTA CRUZ

tanto a Houston como a Canadá o a distintos lugares en donde hay ferias internacionales, para exponer las potencialidades. Todos estamos interesados en que vengan esos capitales extranjeros”, dice el presidente del instituto santacruceño. ←

LUIS KRAUSSE, DIRECTOR DE EMEKA

«Tenemos las mejores expectativas para hacer frente a la reactivación que empieza a exhibir la actividad»



Luego de 34 años de experiencia proveyendo equipos específicos para la construcción de locaciones de gas y petróleo en prácticamente todo el territorio argentino, Emeka supo ganarse un lugar preponderante entre los proveedores de la industria energética, en gran medida debido a la calidad de las máquinas que desde entonces representa y comercializa localmente.

“Seguimos comprometidos en actualizarnos en forma constante a partir de la incorporación de la mejor tecnología, lo cual a través del tiempo nos ha valido un fuerte reconocimiento como representantes de empresas líderes a nivel mundial”, explica Luis Krausse, director de Emeka. “De ahí que tengamos las mejores expectativas para hacer frente a la reactivación que empieza a exhibir la actividad después de haber atravesado lo peor de la pandemia. En esa dirección, decidimos redoblar nuestra apuesta sumando la representación de nuevas líneas, como las de la

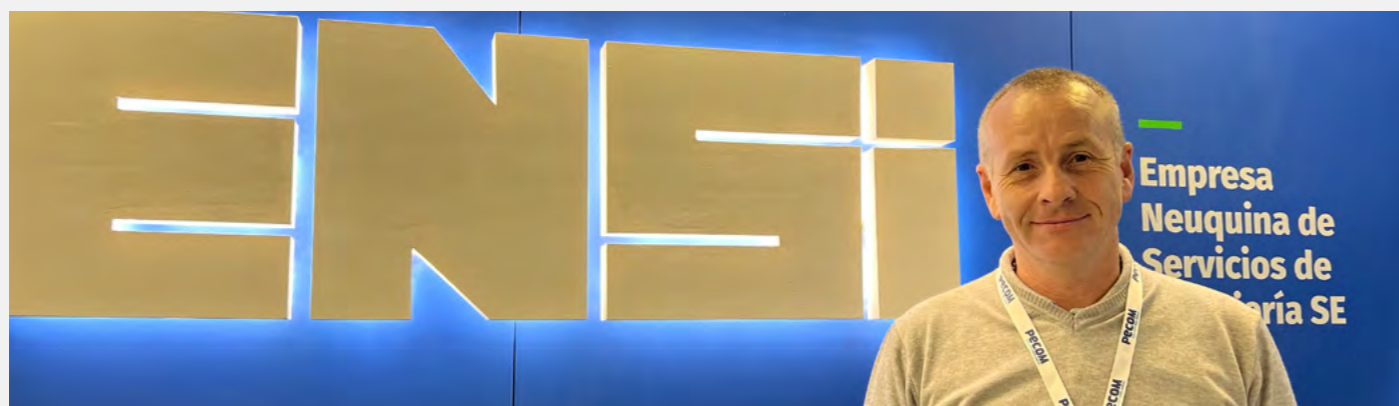
italiana Laurini, especializada en la fabricación de sarandas móviles y baldes giratorios, que se suman a las ya consolidadas líneas de Darby, abocada a la fabricación de máquinas de curvado para tuberías de acero y sus accesorios; y de Vacuworx, especializada en la fabricación de equipos de izaje por vacío”, precisa el ejecutivo.

“Vinimos a acompañar a nuestro representante en la Argentina, donde las oportunidades de crecimiento son enormes. Esperamos que el problema económico se solucione pronto para volver a crecer a buen ritmo”, agrega Andre De Castro, Global Sales & Rentals de Darby. “No venía a la AOG desde 2019 y en esta ocasión me llamó la atención la cantidad de gente que ha pasado por el stand a preguntar por la aplicación de nuestros productos. Eso demuestra que se viene una reactivación interesante en el país, por lo que estamos muy entusiasmados”, completa Christian Sellan, Area Business Manager de Vacuworx. ←

ARIEL RAMOS, REFERENTE COMERCIAL DE ENSI

«Las expectativas como empresa de servicios petroleros son inmejorables»

En su primera participación como expositora de la AOG, la Empresa Neuquina de Servicios de Ingeniería quiere captar el interés de más operadoras por sus servicios de operación y mantenimiento de plantas, laboratorio físico-químico, gestión medioambiental y gestión de activos.



Según explican desde la Empresa Neuquina de Servicios de Ingeniería (ENSI), las expectativas como empresa de servicios para la industria de Oil & Gas, obras y macroeconomía mediante, no pueden ser mejores.

“Podría decirse que nos colgamos al éxito de las operadoras y las empresas de perforación, cuyas proyecciones de cara al futuro son fantásticas”, señala Ariel Ramos, referente comercial de ENSI, que se especializa en todo lo que es laboratorio físico químico, gestión medioambiental, operación y mantenimiento de plantas, gestión de activos y mantenimiento predictivo. “Tenemos un abanico integral de oportunidades, tal como dice nuestro slogan: soluciones generales e innovadoras para la industria de la energía”, precisa el ejecutivo.

Por más

En su carácter de empresa de servicios, ENSI vive de proyectos de otras empresas que la contratan para que les resuelva un problema, ya sea de operación y mantenimiento de plantas, de diagrama de inspecciones para mantenimiento predictivo de equipos y gestión de activos o de servicios de laboratorio físico químico y de metrología, entre otras prestaciones. “La AOG es una gran oportunidad para vincularnos con otras empresas. Hoy tenemos como principales clientes a Total Austral, Pluspetrol, YPF, Shell, Capex y Oilstone, entre otros, pero nuestra expectativa es formar vínculos con otras empresas a las cuales hoy no estamos llegando. Durante la pandemia nos reconvertimos tratando de tener más puertas abiertas y saliendo hacia el mercado petrolero, y esta exposición es una herramienta ideal en esa dirección”, concluye Ramos. ←



GA
LE
RÍA

