

PROSHALE

ENCUENTRO CON LOS CEO'S

Líderes de la industria analizaron la agenda de desarrollo de hidrocarburos en el país

PROSHALE

ESPACIO DUAM
MÁS DE 6500 PERSONAS VISITARON LA JORNADA INAUGURAL DE LA AOG PATAGONIA



APERTURA EN NEUQUÉN

Con asistencia récord, arrancó la AOG Patagonia más importante de su historia

Más de 6500 personas visitaron la primera jornada de la AOG Patagonia, que contó con la presencia del gobernador Rolando Figueroa. El presidente del IAPG pidió amplificar la infraestructura para producir un millón de barriles diarios en Vaca Muerta.



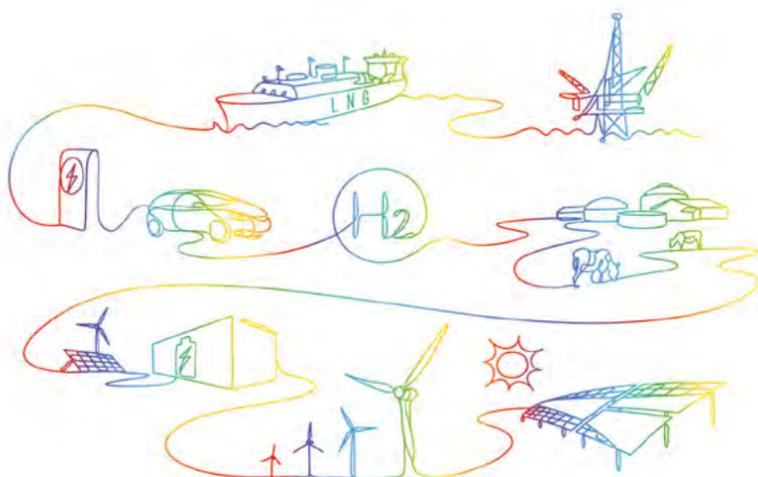
INICIATIVA DE VPF, TECPETROL Y SHELL

PETROLERAS LANZARON LA MESA DE DESARROLLO «REDES DE VALOR»



EL IMPACTO DE LA DIGITALIZACIÓN EN EL SECTOR

Jornadas de Revolución Digital: avances de las operadoras en la valorización de los datos



TotalEnergies acompaña a la sociedad en la transición energética.

Descubrí los proyectos que desarrollamos para producir una energía cada vez más accesible, más sustentable, más confiable y disponible para la mayor cantidad de personas posible.
totalenergies.com/energy-transition





FIGUEROA: «VACA MUERTA VA A COMPETIR CON LOS NBA DE LA ENERGÍA, A LOS QUE LA ÚNICA FORMA DE PODER ENFRENTARLOS CON ÉXITO ES ARMANDO UN EQUIPO ENTRE TODOS LOS SECTORES»

EN NEUQUÉN

Con una asistencia récord, arrancó la AOG Patagonia más importante de su historia

Más de 6500 personas visitaron la primera jornada de la AOG Patagonia, que contó con la presencia del gobernador Rolando Figueroa. El presidente del IAPG pidió amplificar la infraestructura para producir un millón de barriles diarios en Vaca Muerta.

Con una agenda orientada en desarrollar nuevos mercados para aprovechar el verdadero potencial real de Vaca Muerta, comenzó este miércoles en la ciudad de Neuquén la Argentina Oil&Gas PAOG Expo Patagonia, con contó con un total de 335 stands de empresas productoras y de toda la cadena de valor de la industria y una afluencia de público notable de más de 6500 personas en esta jornada inaugural.

El presidente del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG), Ernesto López Anadón, encabezó la apertura junto a los gobernadores de Neuquén, Rolando Figueroa; de Río Negro, Alberto Weretilnek y Martín Laryora, de Córdoba. La presencia

internacional internacional estuvo representada por el ministro de Economía, Fomento y Turismo de Chile, Nicolás Grau; y su par de Trabajo, Economía y Comercio del estado de Alberta, Canadá, Matt Jones.

"Esta sexta edición nos sorprende acá en el corazón de Vaca Muerta. Este es el evento que mejor representa a nuestra industria", destacó López Anadón, quien enfatizó la necesidad de transformar el potencial de la formación geológica neuquina en realidad. "Tenemos que llegar a producir o pasar el millón de barriles por día, recorriendo un camino tres veces más grande de lo que hoy tenemos", señaló el presidente del IAPG.

"Lo estamos haciendo -insistió-

pero a un ritmo más lento de lo que deberíamos; y tenemos todo para acelerar ese proceso. La industria requiere de tiempo y esfuerzo y trabajar con planes de largo plazo, por eso lo más importante es tener la certeza de que esas reglas van a ser respetadas en el futuro", destacó.

En ese sentido, pidió evitar "el corto plazo y costos que la industria no tiene por qué afrontar". Desde esa visión dijo que es necesario "homogeneizar y flexibilizar las normas para que cada cuenca no tenga costos adicionales".

La exposición, que se realiza cada dos años, superó todas las expectativas previas. De los 250 expositores y 11.000 visitantes de la edición anterior, este año se espera alcanzar la cifra récord de 15.000 asistentes a lo largo de tres días. Este miércoles, cuando todavía no había finalizado la jornada, ya habían ingresado al predio más de 6500 personas. Hasta ahora, la realización de la feria generó un derrame virtuoso en la ciudad de Neuquén de más de 6.800 millones de pesos.

El evento incluye encuentros diarios con CEOs de las principales compañías operadoras en Vaca Muerta, además de conferencias especializadas en temas como Compliance, Sustentabilidad y Diversidad, complementadas con la octava jornada de Jóvenes Profesionales y las Jornadas de Revolución Digital.

Por su parte, el gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa, destacó la importancia de la seguridad jurídica como pilar fundamental del desarrollo. "En Neuquén hay elecciones cada 4 años, pero lo que no se discute es la seguridad jurídica. Los inversores saben cuáles son las reglas de juego, siempre miramos el largo plazo y por eso llegamos hasta

este punto", afirmó. A modo de ejemplo señaló la presencia en el auditorio de los dos gobernadores neuquinos que lo antecedieron en su cargo, Jorge Sapag y Omar Gutiérrez.

El mandatario neuquino también abordó los desafíos en infraestructura que enfrenta la región, revelando un déficit de 600 kilómetros de ruta y necesidades de inversión por 4.000 millones de dólares. "En la región Vaca Muerta, la tasa de mortalidad masculina por accidentes de tránsito es del 58%. Para eso tenemos que invertir todos", alertó Figueroa.

La Expo refleja el momento crucial que atraviesa Vaca Muerta, con la industria enfocada en superar los actuales 440.000 barriles diarios de producción. López Anadón recordó que "la demanda de gas y petróleo va a durar más de lo que está pronosticando, los otros sistemas de energía no podrán abastecer al mundo por sí solos".

Respecto al proyecto de planta

ESTE MIÉRCOLES, CUANDO TODAVÍA NO HABÍA FINALIZADO LA JORNADA, YA HABÍAN INGRESADO AL PREDIO MÁS DE 6500 PERSONAS. HASTA AHORA, LA REALIZACIÓN DE LA FERIA GENERÓ UN DERRAME VIRTUOSO EN LA CIUDAD DE NEUQUÉN DE MÁS DE 6.800 MILLONES DE PESOS.



de GNL en Río Negro, Figueroa valoró el trabajo conjunto entre YPF y el gobierno rionegrino para concretar la iniciativa; y cerró su mensaje de bienvenida dejando en claro su visión respecto de Vaca Muerta: "Para que le vaya bien a Argentina, le tiene que ir bien a Neuquén".

"Cada sector debe hacer sus deberes. Tenemos que tener un Estado ordenado con superávit, con paz social y reglas de juego claras, donde no haya conflicto porque eso retrasa; si lo logramos vamos a poder competir con los mejores del mundo", argumentó Figueroa.

El mandatario apeló a una metáfora deportiva para enfatizar que Vaca muerta "va a competir con los NBA de la energía, a los que la única forma de poder enfrentarlos con éxito es armando un equipo entre todos los sectores". "Tenemos que hacer un win win y ganar todas las partes", pidió.

A modo de ejemplo, el gobernador neuquino ejemplificó de lo que en-

tiende por políticas win win al programa de becas de su provincia, que es financiado de manera conjunta por el Estado provincial y las empresas que operan en la cuenca neuquina; que hoy alcanza a 15.000 niños, adolescentes y jóvenes en sus distintas etapas de su educación formal.

Todos juntos

En esta feria energética están presentes pymes, fabricantes, empresas de servicios y actores clave para que los pozos sean perforados y puestos en producción. En palabras de Anadón, "es una excelente oportunidad para visitar la AOG y ver lo que esta industria significa en toda su cadena de valor".

Estas jornadas se realizan cada dos años en la Patagonia argentina. También se realizan a diario encuentros con los CEOs de las diferentes compañías que desarrollan su actividad en Vaca Muerta. Cuenta a su vez con conferencias de las

LÓPEZ ANADÓN: «TENEMOS QUE LLEGAR A PRODUCIR O PASAR EL MILLÓN DE BARRILES POR DÍA, RECORRIENDO UN CAMINO TRES VECES MÁS GRANDE DE LO QUE HOY TENEMOS»

diferentes comisiones que integran el IAPG como la de Compliance, Sustentabilidad, Diversidad, Equidad e Inclusión(DEI), entre otras. También se desarrollará la octava jornada de Jóvenes Profesionales de la industria del Oil & Gas (JOG) y las Jornadas de Revolución Digital para Petróleo y Gas (JRED).

Diario Oficial del IAPG (Instituto Argentino del Petróleo y del Gas) para ser distribuido en AOG 2024 — Maipú 639 (C1006ACG), Buenos Aires, Argentina, Tel: +54 11 5277 IAPG (4274) — Producción y comercialización: EconoJournal SRL. — Artegraf Impresos — © Todas las notas del Diario Oficial del IAPG están protegidas por copywrite, está prohibida reproducción sin autorización. Editor: Nicolás Gandini — econojournal@econojournal.com.ar

TRANSFORMAMOS LA REALIDAD

Más de 75 años diseñando, construyendo y poniendo en marcha los proyectos más desafiantes alrededor del mundo para los segmentos de oil & gas, energía, minería, downstream, plantas petroquímicas e industriales, y obras civiles de infraestructura.

Gasoducto Presidente Néstor Kirchner, Argentina

EL FUTURO SE HACE

TECHINT
Ingeniería y Construcción



CONSTRUCTORA SUDAMERICANA

COMPROMETIDOS CON EL FUTURO

Asumimos el compromiso de desarrollar nuestras actividades de manera responsable y sostenible. La protección de nuestro entorno es una tarea colectiva, y cada acción cuenta. Juntos, conservamos, cuidamos y mejoramos el espacio donde vivimos.

TSB
COMPAÑÍA DE TRANSPORTES Y SERVICIOS

ESTABLECIMIENTOS GASCON S.A.
CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA CON CALIDAD API Q1.
Desde nuestra fundación en 1966, hemos representado el estándar para el diseño, la fabricación y comercialización de productos para la industria del Oil & Gas. Siendo la única compañía del rubro con un Sistema de Gestión de Calidad certificado API Q1 e ISO 9001.
+54 9 11 2209 5688 | info@gascon.com.ar | 4755 9096 | www.gascon.com.ar

emergencias
operacionescomplejas@emergencias.com.ar

INGENIERIA SIMA
Apostando hacia el futuro

-POLO CIENTIFICO TECNOLOGICO
-OBRAS
-SERVICIOS - O&M
-INVAP INGENIERIA S.A.

OFICINA BUENOS AIRES
Belgrano 485, 4° piso
Oficina 10 (C1092AAE)
CABA, Argentina
Tel.: (+54 11) 43310446

OFICINA PRINCIPAL NEUQUÉN
Parque Industrial Neuquén
C.C. 874 (Q8300AYU)
Neuquén Capital, Argentina
Tel.: (+54 299) 4490999

www.sima.com.ar

PRESENTACIÓN DE LA COMISIÓN DE COMPLIANCE DEL IAPG

Cuáles son los desafíos en materia de Compliance que enfrenta la industria

Integrantes de la Comisión de Compliance del IAPG expusieron sobre los desafíos que deberán sortear las empresas del sector en el corto plazo para asegurar el buen funcionamiento, la ética y la transparencia dentro de las compañías de la industria hidrocarburífera.

El cumplimiento normativo en las empresas y el garantizar la transparencia dentro del sector fueron dos de los ejes clave de la primera jornada de la Argentina Oil & Gas Patagonia 2024 organizada por el Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG). En el primer día de la exposición energética que se realiza en Neuquén, referentes de la Comisión de Compliance del IAPG, moderados por María Archimbal, presidenta de la Comisión, y Corina Martínez, líder de Compliance en YPF, debatieron sobre los principales desafíos que deben afrontar las empresas del sector a fin de evitar el soborno y la corrupción.

Laura Tzal, responsable de Compliance de Total Austral, destacó el rol clave que cumple el mapeo de riesgo para que las compañías puedan tomar medidas efectivas. «Tenemos el mapeo de riesgo que nos sirve para evaluar prevenir y mitigar los riesgos a los que puede estar expuesta una empresa en materia de corrupción. Es importante que cada compañía haga su análisis de forma individual, y así poder evaluar qué es lo que le afecta a cada una».

La referente de Total Austral sumó que es importante contar con socios para dinamizar las inversiones. Sin embargo, advirtió: «Necesitamos saber con quiénes nos asociamos y si cuentan con un programa de Compliance acorde».

Mecanismos

Tzal sostuvo que «las pymes, al igual que las grandes empresas, deben identificar los riesgos que son propios o a los que puede estar expuesta la empresa. Y ver si se tiene establecido medidas de mitigación o control».

Pablo Javier Nizza, jefe de Asuntos Legales y Corporativos de Compañía Mega, sostuvo que «hay compañías que se van sumando a la cadena de valor y las tenemos que considerar. Hay que incorporar a los nuevos players. El desafío va a estar en la pyme. Una herramienta clave es pensar en cómo capacitar. Tenemos que ser capaces de repensar nuevas prácticas para comunicar con claridad. Menos, es más. Tenemos que mirar a los terceros, a los contratistas. Ver cuál es su rol».

El representante de Compañía Mega aseveró que se deben tener controles periódicos, cruzar los datos sobre terceros y analizar la cartera de clientes. También, se refirió al papel de la Inteligencia Artificial (IA) para dinamizar esos procesos, aunque remarcó que «se debe tener mucho cuidado. Hay muchos temas de confidencialidad y las aplicaciones deben ser seguras porque se puede subir información sensible. Si no

hay un departamento robusto de IT hay que tener mucho cuidado».

Capacitación

Los referentes de la Comisión hicieron foco en la importancia de la capacitación para impulsar una mejora en las empresas en materia de Compliance. Marina Callejo, Business Conduct Compliance Officer de Tecpetrol, expresó: «La industria

de Oil&Gas es la que históricamente ha sido la más sancionada. Es una actividad que hace que se incrementen los riesgos de corrupción. Es clave identificar las interacciones y poder cuantificar cuáles son los riesgos. Es importante que desde las áreas de Compliance capacitemos al personal para que sepa cómo conducirse. Hay que dotarlos de herramientas».

En esa misma línea, Callejo planteó que hay una responsabilidad fuerte en las empresas para establecer sistemas adecuados para combatir la corrupción a nivel global y que es importante adoptar estas prácticas. «Debemos ayudar al sector público. El tema de Compliance no es sólo por parte de los privados. Debe haber una articulación».

Por su parte, Silvia Mignone Díaz, gerente de Asuntos Legales, Corporativos y Regulatorios de TGS, consideró que la cadena de valor es muy relevante y que se deben involucrar en los planes de Compliance.

«Cuando se empezó a hablar de Compliance se decía que era de arri-

«LA INDUSTRIA DE OIL&GAS ES LA QUE HISTÓRICAMENTE HA SIDO LA MÁS SANCIONADA. ES UNA ACTIVIDAD QUE HACE QUE SE INCREMENTEN LOS RIESGOS DE CORRUPCIÓN»



ba hacia abajo. Pero sabemos que es mejor lo que uno recibe de todos los integrantes de su empresa. Así se logra un protocolo interno que realmente sirva. Hay que tener una mejora continua. La clave es medir. Lo que no se mide, no existe. Es fundamental el compromiso de la gente. Debemos capacitarnos con una periodicidad que nos permita saber para dónde vamos», marcó la integrante de la Comisión de Compliance.

Mignone Díaz destacó que «los temas anti corrupción deben estar internalizados. Hay que perder el miedo, hacer algo propio y que nos sirva. El Compliance no es el represor, viene a construir».

Clarisa Lorenzo, Legal Counsel de Argentina, Bolivia y Chile de SLB, consideró que «el Compliance ha evolucionado y se corrió de ser solamente del policía de la norma. Nuestros inversores están mirando otras cosas, no sólo si cumplimos con las normativas. También hacen foco en el compromiso de la alta dirección de Compliance. Hay que ir de a poco. Si pensamos un mega programa que después es incumplible, tampoco tiene mucho sentido. Las empresas

no deben abrumarse. Debemos ir armando juntos el camino».

Sanciones

Manuel Serrantes, Compliance Attorney de Pan American Energy, disertó sobre las sanciones y explicó que «se trata de medidas legales que se imponen con el objetivo de tratar de influenciar el comportamiento. Las sanciones pueden ser a países, industrias, personas. Con ellas se trata de influir en el comportamiento. Los regímenes de Estados Unidos y los de la Unión Europea son a los que les tenemos que prestar atención. Hay sanciones se-



toriales que atacan a una industria o región particular. Por eso, tenemos que estar seguros de con quienes nos asociamos. Uno debe estar seguro de a quien está contratando».

En ese sentido, ejemplificó con el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania y detalló: «A Rusia se la sancionó para poder frenar la actividad bélica. Esto impacta en las transacciones con empresas rusas. Además, hay una prohibición de invertir en la industria petrolera rusa. El LNG ruso está bloqueado. Cualquier buque que venga de ahí puede tener violación de las sanciones».

MIGNONE DÍAZ:
«LOS TEMAS ANTI CORRUPCIÓN DEBEN ESTAR INTERNALIZADOS. HAY QUE PERDER EL MIEDO, HACER ALGO PROPIO Y QUE NOS SIRVA. EL COMPLIANCE NO ES EL REPRESOR, VIENE A CONSTRUIR»

AOG CHANNEL: Relanzamiento

Además de los diferentes encuentros y conferencias organizadas por el IAPG, la XV Exposición Internacional de la Argentina Oil & Gas Patagonia se destacará por el relanzamiento del **AOG Channel**. Se trata del tradicional canal interno de la Expo, que este año contará con un stand propio y será conducido por la periodista especializada Laura Hevia, de reconocida trayectoria en medios neuquinos (actualmente conduce el ciclo El Fondo del Pozo).

El nuevo espacio audiovisual estará estratégicamente ubicado en medio de la feria energética y contará con la participación de diferentes expositores. A lo largo de los tres días en los que durará la exposición, el canal realizará entrevistas a los referentes y profesionales de la industria del Oil&Gas que visiten la muestra, tanto a los líderes de las principales operadoras, como así también a los representantes de las empresas que integran toda la cadena de valor de la industria energética. Además, repasará las diversas novedades de las empresas y las distintas actividades que tendrán lugar en esta nueva edición. Su acceso estará a disposición de manera gratuita para sponsors y expositores.

Toda la información que se emita por el AOG Channel se podrá seguir por streaming a través del canal de YouTube de IAPG Channel. Mediante este canal se podrá disfrutar de cada detalle y de la agenda de la jornada dedicada a la industria energética.



SSD
CONECTAMOS RECURSOS
299 570-5905
ventas@ssdpatagonia.com.ar

Flowtex ES PERFORACIÓN HORIZONTAL DIRIGIDA

CONTRERAS construimos futuro
EXPERTOS EN METALÚRGICA PESADA
SERVICIOS Y REPUESTOS en ALLEN Acceso Biló 1413
REPUESTOS en PIN NEUQUÉN Conq. del Desierto 4761 ya inauguramos
Contactanos +549 299 4299911

Convertimos grandes ideas en energía real.
EXCELERATE ENERGY

Nuestro yacimiento **Fortín de Piedra** superó la producción de **1 trillón de pies cúbicos** de gas acumulado.
Vaca Muerta
Fortín de Piedra
Esto equivale al consumo residencial de gas de Argentina durante 3 años.
Tecpetrol

EL PRIMER PARQUE EÓLICO DE TENARIS YA ESTÁ FUNCIONANDO.
Hoy estamos construyendo nuestro segundo parque en Olavarría para abastecer el 90% del consumo eléctrico del Centro Industrial de Campana con energías renovables.
Tenaris

ENCUENTRO CON LOS CEO'S

«A Vaca Muerta lo desarrollamos ahora o no lo desarrollamos más»

YPF está abriendo mercados para el LNG y proyecta el mayor gasoducto de la historia. Así lo reveló su CEO, Horacio Marín, quien también anticipó una mayor capacidad de evacuación del crudo de Vaca Muerta.

Como principal impulsora del proyecto de licuefacción 'Argentina LNG', YPF está actualmente intentando abrir distintos mercados internacionales para toda la industria local. Así lo remarcó el número uno de la compañía, Horacio Marín, quien literalmente viene de tomar

«ES RECONFORTANTE TRABAJAR PARA ALGO TAN GRANDE. EN TODOS LOS CASOS HEMOS EMPEZADO A NEGOCIAR ACUERDOS CONFIDENCIALES QUE JUNTO CON NUESTROS SOCIOS ESPERAMOS CERRAR MUY RÁPIDO»



12 vuelos en 12 días para promocionar la iniciativa en naciones como India, Hungría, Turquía, Italia, Alemania y Reino Unido. "Es reconfortante trabajar para algo tan grande. En todos los casos hemos empezado a negociar acuerdos confidenciales que junto con nuestros socios esperamos cerrar muy rápido, ya que la ventana de oportunidad que presenta el negocio del gas natural licuado (LNG, por sus siglas en inglés) es de apenas dos años", aseguró el ejecutivo durante su presentación en una nueva edición del 'Encuentro con los CEO's', ciclo enmarcado en la Expo Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2024.

El éxito de la propuesta, explicó, dependerá fundamentalmente de su avance metódico y gradual. "Primero hay que abrir los mercados y después preocuparse por el precio, el financiamiento y la obra, en ese orden", enumeró. Según sus previsiones, para enero de 2025 el segmento seguramente deparará sorpresas positivas. "No sólo se trata de una meta corporativa de YPF, sino también de un objetivo personal. Me quiero jubilar en 2031 con un país exportando por 15.000 millones de dólares anuales", reveló. A su entender, si la industria no desarrolla el LNG a gran escala no será realmente posible aprovechar

todo el potencial de Vaca Muerta. "El trabajo está hecho por la mitad o no está hecho. Seguir pensando en riesgos políticos es un error. A Vaca Muerta lo desarrollamos ahora o no lo desarrollamos más", advirtió. Otro desafío crucial y complementario, indicó, pasa por poner en valor el gas asociado a nivel regional. "Estoy convencido, por caso, de que vamos a llegar a un acuerdo para exportar el recurso a Chile. Es increíble que no lo podamos hacer a valores lógicos y volúmenes apropiados", expresó. De no mediar inconvenientes, adelantó, está todo dado para que se construya el mayor gasoducto de la historia argentina. "No puedo brin-

dar información al respecto, pero será impresionante", garantizó. **Planes vertiginosos** Otro emprendimiento estratégico que tiene en marcha YPF junto con cinco socios fundadores más se vincula con la evacuación de crudo desde Vaca Muerta, en Neuquén, hacia Punta Colorada, en Río Negro. "Las seis empresas nos comprometimos a alcanzar una capacidad de 400.000 barriles diarios, dejando una cuota de entre 120.000 y 150.000 barriles para las firmas que resulten adjudicadas en la venta de los activos de ExxonMobil. Estamos hablando de

unos u\$s 15.000 millones en exportaciones", cuantificó Marín. Los tiempos, acotó, se están cursando mucho más rápidamente de lo previsto. "El próximo 14 de noviembre aprobaremos el proyecto en el Directorio de YPF. Con un presupuesto de u\$s 2.500 millones, será uno de los primeros en adherirse al Régimen de Incentivo para las Grandes Inversiones (RIGI). Para el 15 de noviembre adjudicaremos las tuberías y el EPC de la obra. En enero empezaremos las labores de zanjado

«PARA EL 15 DE NOVIEMBRE ADJUDICAREMOS LAS TUBERÍAS Y EL EPC DE LA OBRA. EN ENERO EMPEZAREMOS LAS LABORES DE ZANJADO Y EN FEBRERO LLEGARÁN LOS PRIMEROS CAÑOS»

y en febrero llegarán los primeros caños", anticipó entre aplausos.

Reto a sortear

Una de las mayores preocupaciones asociadas al desarrollo de Vaca Muerta, reconoció Marín, estriba en la disponibilidad de arenas para las fracturas. "Cuando concretemos todos los planes que tenemos en marcha, viajar en auto desde Buenos Aires hasta Neuquén significará pasar un camión cada 3 kilómetros de ruta", graficó. Desde Y-Tec, sostuvo, se delineó un proyecto para garantizar la provisión de arenas a la formación no convencional. "Esperamos que toda la industria ingrese a esta propuesta para analizar técnicamente cómo se usarán los recursos areníferos extraídos en Entre Ríos u otros lugares, y cuáles son las soluciones de infraestructura a adoptar", subrayó. De no introducirse cambios, cuestionó, la logística carecerá de sustentabilidad. "Vamos a convocar a todos los actores para evaluar y consensuar la mejor solución posible", avisó.

SAN
SERVICIOS AMBIENTALES DEL NEUQUÉN

PLANTA DE TRATAMIENTO, VALORIZACIÓN Y DISPOSICIÓN FINAL DE RESIDUOS PELIGROSOS.

- Recuperación de suelos contaminados.
- Centrifugación y deshidratación de corrientes líquidas y semisólidas.
- Acondicionamiento y tratamiento de corrientes líquidas.
- Disposición final en relleno de seguridad. Procesos físico químicos.
- Formulación de combustible alternativo.

www.sansrl.com.ar | info@sansrl.com.ar | +54 9 299 436-0965
OFICINAS/ Leloir 451 . Piso 10 . Q8300LSM | PLANTA/ Ruta N° 7 . km 109 . Añelo . Neuquén . Arg.



EN EL MARCO DE LA INDUSTRIA 4.0

Proveen innovaciones tecnológicas para impulsar el crecimiento energético

Integrar soluciones avanzadas para mejorar el desempeño operativo dentro del sector hidrocarburífero local constituye una prioridad absoluta para Levox, firma que representa en el país a reconocidas marcas globales de software industrial.



LOCKWOOD

INTERNATIONAL WELL CONTROL & FIREFIGHTING SERVICES

- MSA de Well Control Services
- Servicios de Well Control & Firefighting. *Ver Nota 1.*
- Servicios de Well Control para pozos Complicados. *Ver Nota 1.*
- Asesoramientos,
- Asesoramiento sin Riesgo en el pozo,
- La Elaboración del Plan de Contingencias para Pozos – Blowout Contingency Plan – BOCP.
- Supervisión de Maniobras y Operaciones en pozos,
- Gerenciamiento de Servicios y Equipos para blowouts y/o incendio de pozo,
- La supervisión de construcciones especiales,
- Servicios de CAPACITACION con Cursos de Well Control WellSHARP de la IADC.
- La elaboración y supervisión de SIMULACROS de Blowouts en pozos.

Nota 1 : LOCKWOOD posee su propio H₂S Safety Services para Pozos descontrolados con H₂S y CO₂ Servicios Especiales para Bocas de Pozo, Servicios para Producción.



Av. Ing. Luis A. Huergo 2914 – PIN Oeste – Q8302SJR – Neuquén – Argentina
 Tel. +54-0299-4413782 / 4413785 – www.lockwood.com.ar
 gabino@lockwood.com.ar Mobile: +54-0299-155-800459 – marcos@lockwood.com.ar Mobile: +54-0299-155-803885
 Guardia Mobile 24/7: +54-0299-155-285216 servicios@lockwood.com.ar

soluciones para la optimización operativa; DocuSign, pionera en la gestión de firmas electrónicas y generación de acuerdos digitales; Jumio, focalizada en la verificación de identidades digitales; Nutanix, destacada por su infraestructura hiperconvergente; y RevBits, una compañía de ciberseguridad avanzada.

Adicionalmente, indicó el CEO de Levox, su firma ofrece un soporte técnico local robusto, con un equipo de ingenieros especializados que brindan capacitaciones en español y asesoramiento personalizado en toda la región. «Nuestro compromiso es acompañar a nuestros clientes en su camino hacia la transformación digital, proporcionando no sólo las herramientas, sino también el conocimiento necesario para que puedan implementar estas soluciones de manera efectiva», señaló.

Oportunidad clave

Según Elbusto, la adopción de innovaciones permite a las empresas desenvolverse con mayor seguridad, eficiencia y productividad. «En un entorno tan competitivo y en constante cambio, es esencial contar con prestaciones que optimicen la gestión de activos, el mantenimiento de equipos y la seguridad de las operaciones, adaptándose a las necesidades dinámicas de cada usuario», resaltó.

Con más de 300.000 licencias implementadas en la región y una red de más de 70 firmas de ingeniería que confían en sus soluciones, Levox continúa fortaleciendo su presencia en el mercado y contribuyendo con el crecimiento sostenido de la industria hidrocarburífera. «La Expo Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2024 será una oportunidad clave para que compañías como la nuestra muestren su potencial y capacidad

Impulsada por la exigencia de optimizar procesos y maximizar la eficiencia operativa, la industria de Oil & Gas viene experimentando un crecimiento exponencial en la Argentina, mitigando muchos de los riesgos que hoy carecen de medición. En este contexto, la transformación digital se ha convertido en un pilar fundamental para las empresas que desean mantenerse competitivas. Así lo cree Juan Pablo Elbusto, CEO de Levox, una firma tecnológica clave en este proceso de digitalización sectorial. «Nos especializamos en la representación de marcas globales de software industrial para brindar una solución integral en segmentos críticos como la minería, el petróleo y el gas. Creemos que la tecnología no es sólo una herramienta, sino una ventaja estratégica que puede marcar la diferencia entre el éxito y el estancamiento en la actividad energética. Añadir valor y ganar competitividad se convierten en necesidades para prosperar en este mercado en auge», definió. Con operaciones en seis países de la región, incluida la Argentina, Perú, Chile, y Bolivia, Levox representa a líderes de renombre mundial como AVEVA, proveedora de

CREEMOS QUE LA TECNOLOGÍA NO ES SÓLO UNA HERRAMIENTA, SINO UNA VENTAJA ESTRATÉGICA QUE PUEDE MARCAR LA DIFERENCIA.

de dar respuestas tecnológicas a los desafíos actuales y futuros del sector energético. Estamos comprometidos con el desarrollo de esta industria, y sabemos que la innovación tecnológica es el camino hacia un futuro más eficiente y sostenible», concluyó el directivo.

ECONO JOURNAL ENERGY DAY 2 DE DICIEMBRE 8 AM CLUB HÍPICO ALEMÁN, CABA
 SAVE THE DATE
 EconoJournal + Info: econojournal@econojournal.com.ar

MARCOS BULGHERONI, CEO DE PAN AMERICAN ENERGY

«Apoyamos esta visión del gobierno de estabilizar la macro»

El ejecutivo destacó las medidas que viene tomando el gobierno y remarcó la necesidad de avanzar rápido con la reglamentación de las distintas normas.

«En la industria reconocemos, vemos y apoyamos esta visión del gobierno de estabilizar la macro argentina», aseguró el CEO de Pan American Energy (PAE), Marcos Bulgheroni, quien de ese modo respaldó de manera explícita la política económica que viene llevando adelante el presidente Javier Milei. El ejecutivo destacó puntualmente «las políticas para bajar el déficit que era insostenible, la baja de la inflación que hemos visto en estos últimos meses y también el reequilibramiento de precios macro esenciales de la economía».

Bulgheroni aseguró que las medidas que tomó el gobierno son necesarias. «No quiero minimizar con esto el esfuerzo que está haciendo toda la sociedad argentina respecto de estas políticas, pero para que podamos tener un ambiente de inversión sostenida en el tiempo necesitamos ordenar la macroeconomía», remarcó.

El titular de PAE destacó además varias de las medidas puntuales que tomó el gobierno y sostuvo la necesidad de avanzar cuanto antes con su reglamentación. «La ley bases que fue aprobada hace unos meses,



el RIGI, un marco regulatorio que da perspectiva en el tiempo, el apoyo a la propiedad privada, todas estas cosas hoy se están reglamentando (la ley bases) y es importante que lo hagamos rápido para dar señales claras que permitan mantener este camino de inversión y particularmente que las señales sean adecuadas para incentivar la producción, la inversión, el abastecimiento del sistema de refinación interno, las

exportaciones y la industrialización del petróleo y el gas», sostuvo.

Acuerdo por GNL

PAE dio a conocer en julio un acuerdo que le permitirá producir Gas Natural Licuado (GNL) junto a la firma de origen noruego Golar LNG. Se trata del segundo proyecto para monetizar el gas de Vaca Muerta -luego del de YPF-, el cual permitirá contar

Bulgheroni enfatizó en la importancia de mantener el comercio bilateral con Brasil, un socio estratégico en materia de energía, y dijo que «se ha invertido mucho dinero para crear la infraestructura necesaria para poner el gas, en particular de Vaca Muerta, en las fronteras del Mercosur, en Bolivia y Chile», en relación a la reversión del Gasoducto del Norte.

«Es importante mantener la posibilidad de poner las moléculas en frontera para el comercio bilateral entre países. En la medida que podamos hacer este anillo energético que vincule el Mercosur, vamos a poder reequilibrar la balanza comercial», agregó.

Luego, señaló que se podrían incrementar las exportaciones al vecino país por 15 millones de metros cúbicos por día de gas, de los cuales 10 podrían ir a través de gasoducto y otros 5 por GNL. «De esta forma tendremos un cambio radical en la balanza. De un déficit estructural que tenemos con Brasil, pasar a un superávit. Esto une a los dos países y es fundamental que tengan una relación económica que vaya más allá de la política», dijo.

PAE es el principal inversor privado de la industria con presencia en Argentina, Bolivia, México, Uruguay y Paraguay. Desarrolla yacimientos de petróleo y gas convencionales, no convencionales, onshore y offshore; posee oleoductos, gasoductos, terminales de petróleo y derivados; produce energía eléctrica y participa en energías renovables.

BULGHERONI: «SE HA INVERTIDO MUCHO DINERO PARA CREAR LA INFRAESTRUCTURA NECESARIA PARA PONER EL GAS, EN PARTICULAR DE VACA MUERTA, EN LAS FRONTERAS DEL MERCOSUR»

AW SERVICIOS DE HIDROGRÚA Y RENTAL
 UNA COMPAÑÍA DEL GRUPO **AYCA** Oil & Gas Service
 contacto@awtransportes.com / contacto@aycaservicios.net +54 9 11 5692 4174

Energía es crecimiento
 ExxonMobil

EN LA INDUSTRIA DE OIL & GAS

IMSA garantiza protección y eficiencia capa por capa

Cada detalle cuenta. Así lo creen en IMSA, compañía que diseña cables de alta calidad para responder a las exigencias del sector con el máximo rendimiento posible.

Con más de 75 años de experiencia a nivel sectorial, Industria Metalúrgica Sud Americana (IMSA) es una firma pionera en el abordaje y la resolución de los desafíos más rigurosos en torno a la conducción de energía eléctrica. "Nuestro enfoque se basa esencialmente en la innovación, la calidad superior y la capacidad de simplificar situaciones complejas para nuestros clientes. Estamos 100% comprometidos con el crecimiento local y siempre cerca de las necesidades de quienes confían en nosotros", expresan desde la firma.

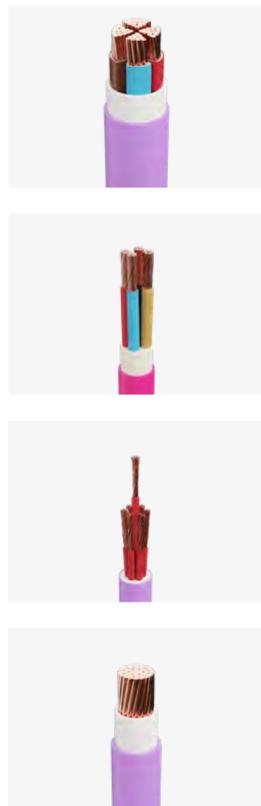
NACIDA EN EL AÑO 1947, INDUSTRIA METALÚRGICA SUD AMERICANA SE DEDICA A LA PRODUCCIÓN DE CABLES ELÉCTRICOS, ALAMBRES ESMALTADOS Y METALES SEMIELABORADOS DE MÁXIMA CALIDAD.



Según la óptica de IMSA, el éxito y la seguridad dentro de las industrias del gas natural, el petróleo y la petroquímica dependen fundamentalmente de garantizar precisión en cada detalle. "Es por ello que desarrollamos cables de alta calidad diseñados específicamente para ofrecer el máximo rendimiento en las condiciones más desafiantes. Ya sea frente a la exposición a hidrocarburos, la radiación ultravioleta, las tempera-

turas más extremas o las abrasiones, nuestras soluciones se hallan a la altura de los entornos más exigentes", remarcan.

Los productos de la empresa, acotan, participan de todas las etapas operativas de los proyectos, desde el desempeño en yacimientos y plantas de tratamiento hasta el transporte y el uso de plataformas de extracción. "Ofrecemos soluciones que cumplen con los más elevados estándares de



«ES POR ELLO QUE DESARROLLAMOS CABLES DE ALTA CALIDAD DISEÑADOS ESPECÍFICAMENTE PARA OFRECER EL MÁXIMO RENDIMIENTO EN LAS CONDICIONES MÁS DESAFIANTES».

carburífero. Desde la generación y la transmisión de energía hasta su distribución, acompañamos a nuestros clientes con soluciones integrales y de alto rendimiento, asegurando que sus operaciones no sólo cumplan, sino que superen las expectativas", sentencian.

Visión ambiciosa

Nacida en el año 1947, IMSA se dedica a la producción de cables eléctricos, alambres esmaltados y metales semielaborados de máxima calidad. Su visión corporativa es convertirse en la compañía más valorada del mercado del cual participa y brindar las mejores soluciones de conducción eléctrica.

La empresa posee una planta industrial en la localidad de Merlo, en la provincia de Buenos Aires, y dos sucursales comerciales con stock propio en las ciudades de Rosario (Santa Fe) y Córdoba (Córdoba). Además de contar con personal altamente calificado, dispone de equipamiento de última generación y sistemas de control continuo.

calidad y eficiencia, garantizando un rendimiento seguro y confiable", enfatizan.

A fin de cuentas, definen, IMSA no es simplemente un mero proveedor de prestaciones. "Nos posicionamos como un aliado estratégico para diversas industrias. Nuestra capacidad de adaptación y nuestro compromiso con la excelencia nos han consolidado como la opción preferida dentro del sector hidro-



bras, Albanesi y Genneia figuran entre sus clientes más reconocidos

En cada emprendimiento encarado, la organización ha sabido enfrentar con éxito una multiplicidad de rigurosos retos, cumpliendo con los plazos establecidos y brindando soluciones constructivas verdaderamente innovadoras. La magnitud de estos proyectos se refleja en las cifras verificadas durante el desempeño de sus labores, que involucra a más de 1.000.000 metros cúbicos (m3) de movimiento de suelos, más de 250.000 m3 de hormigón armado y más de 4.000 toneladas (Tn) de estructuras metálicas.

Con entusiasmo y compromiso, Constructora Sudamericana promete seguir creciendo desde un punto de vista operativo, manteniendo un firme compromiso con la seguridad de sus trabajadores, el cuidado del medio ambiente y el bienestar de las comunidades circundantes.

Obras emblemáticas

Algunas de las obras más importantes llevadas a cabo por Constructora Sudamericana son la planta de tratamiento de aguas con capacidad de 6.000 m3 por hora que Enel posee en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA); la construcción de instalaciones por 24.000 metros cuadrados (m2) cubiertos y 30.000 m2 descubiertos en el yacimiento Loma Campana (en Neuquén), propiedad de YPF; la central de cogeneración de 330 megawatts (Mw) que Central Puerto tiene en Santa Fe; los parques eólicos Achiras II (en Córdoba), La Genoveva y Las Castellana (en Bahía Blanca), a cargo de Central Puerto; la Central Térmica Ezeiza de Generación Méditerranéa y el Grupo Albanesi; y la Central Termoeléctrica Genelba que en estos momentos controla Pampa Energía, entre otras iniciativas.

CON VISIÓN A LARGO PLAZO

Una constructora reafirma su alianza estratégica con el sector

Experiencia y capacidad para llevar adelante proyectos de EPC en los entornos más complejos: ésa es la fórmula que Constructora Sudamericana promete aplicar para contribuir con la expansión de la industria energética.

Desde su fundación en 1970, Constructora Sudamericana ha experimentado un crecimiento continuo e innegable en términos de escala, complejidad y diversidad de proyectos, posicionándose progresivamente como un referente clave dentro de la industria. Su equipo de profesio-

nales altamente capacitados es el principal activo con el que cuenta la firma a la hora de ofrecer un valor agregado a nivel sectorial.

A lo largo de los años, Constructora Sudamericana ha sobresalido por forjar relaciones de confianza a largo plazo con sus clientes y proveedo-

res, quienes valoran su experiencia, solidez y capacidad para desarrollar soluciones técnicas y constructivas en entornos desafiantes. También ha mantenido una presencia activa en Chile y Uruguay durante más de dos décadas.

La compañía se ha destacado en la

ejecución de proyectos de ingeniería, construcción y puesta en marcha (más conocidos por sus siglas en inglés: EPC) en los ámbitos de la generación térmica y renovable; el tratamiento de aguas; la producción, aporte y refinación de gas y petróleo, y la agroindustria. YPF, Central Puerto, Enel, Petro-



ABAC SRL **45 AÑOS**
1979 2024
ACCESORIOS PARA CONTROL DE FLUIDOS

**VÁLVULAS
MANIFOLDS
CONECTORES
ALTA PRESIÓN**

1994 - 2024
30 AÑOS

g & g
SERVICIOS S.R.L.
ALQUILER Y MANTENIMIENTO DE FLOTA

Alquiler y Mantenimiento de Flota
www.ggservicios.com.ar

GRUPO
G&G

Empresas certificadas con Normas ISO 9.001 y 14.001
Empresas Neuquinas Certificadas s/Ley 3338

TRES G

Transporte de Residuos
y Alquiler de Volquetes
www.tresgsrl.com.ar

Impulsamos el futuro
en el corazón de Vaca Muerta

pluspetrol

RL OILFIELD SOLUTIONS
— Valve repair & maintenance —

Servicios de mantenimiento, reparación y/o remanufactura de equipos de la industria OIL & GAS

comercial@rioilfieldsolutions.com.ar
Parque Industrial Neuquén, Provincia de Neuquén
www.rioilfieldsolutions.com.ar
+54 9 2996 27-5588



ORGULLO NACIONAL

Maref Group, de emprendimiento unipersonal a líder en el mercado

Focalizada en seguir colaborando con el crecimiento de las actividades mineras e hidrocarburíferas a nivel local, la empresa sobresale en la preparación de fluidos de perforación y salmueras para terminación de pozos.

Esencialmente dedicada a la fabricación y comercialización de soluciones químicas, minerales y salmueras para las industrias minera y de Oil & Gas, Maref Group nació en 1995 como un emprendimiento unipersonal de provisión de productos tercerizados. Desde su sede central en Luján de Cuyo (Mendoza), en 2010 la firma creció lo suficiente como para adquirir la categoría de pequeña y mediana empresa (PyME). Por estos días, se encuentra presente en áreas de mayor interés energético, tales como Añelo (Neuquén), Comodoro Rivadavia (Chubut) y Salta.

Al ser una empresa de capitales nacionales, Maref Group sabe adaptarse bien a los permanentes cambios de la industria y el contexto político-económico del país. Otra de sus ventajas competitivas, amén de contar con la representación local de reconocidas marcas internacionales, estriba en que fabrica un 80% de los productos que comercializa.

Con el objetivo principal de lograr la satisfacción de sus clientes y captar nuevas oportunidades de negocio, Maref Group opera en un ambiente seguro para sus empleados, desarrollándose en conjunto con otros actores del mercado en la proyección de inversiones seguras y duraderas en el tiempo.

Desde el año 2008, la organización tiene certificado su sistema de gestión de calidad en el área de diseño, desarrollo, fabricación y comercialización de productos químicos,

minerales y obturantes bajo las normas ISO 9.001/2015 y 45.001.

Dentro del complejo industrial que Maref Group posee en la localidad mendocina de Luján de Cuyo se emplazan un laboratorio de control de calidad y diseño-desarrollo de productos y una planta de fabricación de productos líquidos (salmueras terminadas). Adicionalmente, la firma cuenta con una oficina operativa de comercialización y ventas en la provincia de Neuquén y con un depósito propio de productos en la ciudad de Añelo, cerca del centro de operaciones en Loma Campana.

Debe destacarse, por otro lado, que la empresa instaló en su predio de Luján de Cuyo un parque solar fotovoltaico conectado a red (on grid)

compuesto por 576 paneles marca Luxen de 550 watts cada uno, los cuales suman una potencia total de 318 kilovatios pico (kWp), volumen que cubre un 87% del consumo eléctrico anual de la firma.

Tecnología de vanguardia

TS-Plus es el producto insignia dentro de la oferta de Maref Group. Al ser no invasivo y permitir la perforación de zonas muy inestables y mecánicamente débiles, promueve cambios del estado de esfuerzos de la formación permeable cerca de las paredes del hoyo, alterando su fortaleza física.

Gracias a su estructura, protege la formación rápidamente, creando una barrera delgada y de baja permeabilidad en el pozo, ideal para sellar una amplia gama de tamaños de fracturas. Entre otros beneficios, este 'sello' minimiza la invasión de fluido y la presión en los poros de la matriz y micro-fracturas o entre planos del lecho.



LA FIRMA CUENTA CON UNA OFICINA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS EN LA PROVINCIA DE NEUQUÉN Y CON UN DEPÓSITO PROPIO DE PRODUCTOS EN LA CIUDAD DE AÑELO, CERCA DE LOMA CAMPANA.

meabilidad en el pozo, ideal para sellar una amplia gama de tamaños de fracturas. Entre otros beneficios, este 'sello' minimiza la invasión de fluido y la presión en los poros de la matriz y micro-fracturas o entre planos del lecho.

VIDEO VIGILANCIA Y REDES DE DATOS

SSD, una joven y ambiciosa empresa de comunicaciones

Sur Servicios Digitales viró su campo de acción del rubro comercial al petrolero. Desde su centro de atención ubicado en la ciudad de Neuquén, la firma está ganándose un destacado espacio dentro del exigente mercado hidrocarburífero.



Fundada hace apenas cinco años, Sur Servicios Digitales (SSD) nació como una proveedora de servicios de comunicaciones dedicada a un rubro muy distinto al petrolero: el comercial. La pandemia, los nuevos hábitos de consumo adoptados por las empresas y el gran crecimiento experimentado por la industria energética provocaron un cambio en la dirección de la firma hacia un segmento más exigente, demandante y desafiante para sus directivos.

Oriunda de la ciudad de Neuquén, corazón de la actividad hidrocarburífera argentina que también constituye su centro de atención al país y al mundo, por estos días SSD se ha convertido en una compañía emprendedora, con una visión joven y una interesante capacidad técnica

y operativa, que apuesta por la excelencia y asume el reto de afianzarse en un sector tan competitivo como el energético.

La misión principal de SSD, al participar activamente de un rubro tan sensible para la industria, estriba en ofrecer tecnología de punta que signifique soluciones durables y confiables para asegurar la satisfacción total de sus clientes. Esta vocación innovadora ha permitido una rápida expansión de la empresa, que en poco tiempo logró ganarse un lugar y consolidar su presencia en un mercado donde intervienen jugadores de gran trayectoria y renombre.

Buena parte del crecimiento de la firma se debe al recurso humano con el que cuenta: técnicos, ad-

ministrativos y jefes con amplia experiencia en el rubro. Desde SSD remarcan que la capacitación constante y el foco puesto en la persona constituyen verdaderas prioridades para la organización. «En el siglo XXI resulta imposible pensar en el éxito de una empresa sin integrar al recurso humano dentro de su fórmula. La suma de intangibles opaca cualquier recurso tangible que se pueda adquirir», señalan.

Gestión integral

Las soluciones de video vigilancia, comunicaciones, cableado estructurado y redes de datos que proporciona SSD se complementan de modo eficiente con una gestión integral en materia de seguridad e higiene para



que cada intervención hecha *in situ* se lleve adelante de manera 100% profesional.

En el ámbito de las radiocomunicaciones, la firma ofrece enlaces de voz VHF/UHF, enlaces de datos PtP/PtMP, radios TETRA, amplificadores para telefonía celular 3G y 4G, radio-bases y *handys*, antenas, montaje y mantenimien-

to de enlaces, y estructuras para telecomunicaciones.

Adicionalmente, SSD sobresale en la comercialización, la instalación y el mantenimiento de repetidoras VHF, cámaras de seguridad, equipos de *networking*, cableado estructurado de redes y servicios de Internet satelital, entre otras soluciones.

Líderes en Servicios Midstream

Ofrecemos servicios de captación, tratamiento y compresión de gas en el corazón de Vaca Muerta.

183 km
Extensión de nuestros gasoductos de captación

28 MM m³/d
Capacidad de acondicionamiento de nuestra planta de gas



AGREGAMOS VALOR A LA ENERGÍA

Líderes en el procesamiento de Gas Natural de la Cuenca Neuquina

Compañía Mega S.A. www.ciamega.com.ar **MEGA** CONFIDABLES



VICTORIO PODESTA
COMBUSTIBLES - GAS NATURAL - LUBRICANTES

comercial@vpodesta.com
www.vpodesta.com
(011) 4700-0171

ANALIZAN EL IMPACTO DE LA DIGITALIZACIÓN EN LA INDUSTRIA PETROLERA

Jornadas de Revolución Digital: avances de las operadoras en la valorización de los datos

En el primer día de la AOG Patagonia 2024, distintos paneles presentaron herramientas tecnológicas y de procesamientos de datos para las operaciones en Vaca Muerta.



El almacenamiento y procesamiento de los datos en tiempo real está tomando cada vez mayor relevancia en el sector petrolero. Las compañías desarrollan herramientas para utilizar la información de manera inteligente y los datos se están valorizando cada vez más. Este fue el tema central de las Jornadas Revolución Digital Para Petróleo y Gas que se está desarrollando en la AOG Patagonia 2024, que se realiza en el Espacio Duam de la capital de Neuquén.

Las jornadas tienen el foco en las herramientas que están innovando las operadoras en el desarrollo de los hidrocarburos no convencionales de Vaca Muerta sobre la digitalización, data management, automatización, la inteligencia artificial, la adminis-

tración de la información sísmica en la nube, las operaciones en tiempo real, la valorización de los datos, entre otros temas.

La inauguración de las Jornadas Revolución Digital estuvo a cargo de sus organizadores: María Isabel Pariani, presidente de la Comisión de Innovación Tecnológica, Claudia Galarza, presidente de la Comisión de Geotecnología, y de Daniel Rellan, todos del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), organizador de la exposición.

La primera presentación fue virtual y tuvo como protagonista a Surgiarto Hartono, especialista en gestión de datos y Principal Data Management de SLB, que desarrolló los principales beneficios de la es-

tructura OSDU, que es una plataforma de referencia para la industria de petróleo y gas.

Hartono señaló la importancia de OSDU para «gestionar datos compartidos para cumplir con los objetivos organizacionales, reducir los riesgos asociados con la redundancia de datos, garantizar una mayor calidad de información y reducir los costos de integración de datos para las operadoras».

Luego fue el turno del panel «OSDU como impulsor de la transformación digital del subsuelo en PAE». Allí disertó Sebastián May de Pan American Energy y Marisabel Alfonso de Accenture. «Los datos son un activo muy importante para la compañía. La transformación digital

del subsuelo en PAE permite mejorar la integración entre los diferentes flujos de trabajo y favorece la adaptación de los datos a un entorno colaborativo y escalable», señaló May. También añadió que la herramienta OSDU «permite modernizar la gestión y almacenamiento de datos del subsuelo mediante un entorno estandarizado, garantizando consistencia, calidad y seguridad con herramientas avanzadas de búsqueda y visualización para los equipos de administradores». Por último, remarcó que «la mejor forma de validar la estrategia de datos de OSDU es su implementación».

Luego, las Jornadas Revolución Digital para Petróleo y gas continuaron con el panel «Almacenamiento

to y Administración de información sísmica en la nube». Uno de los panelistas fue Juan Francisco Moirano (PAE), que destacó «la importancia de la preservación del valor de la información geofísica de la compañía a partir de la interpretación y búsqueda ágil de información por proyecto o área o yacimiento y hasta incluso por pozo».

También subrayó la relevancia del «reprocesamiento y rendimiento de los datos» y que los beneficios de estas herramientas son la «explotación temprana (de los datos), la validación automática para el resguardo defini-

SEBASTIÁN MAY: ESPECIALISTA DE PAN AMERICAN ENERGY «LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SUBSUELO EN PAE PERMITE MEJORAR LA INTEGRACIÓN ENTRE LOS DIFERENTES FLUJOS DE TRABAJO Y FAVORECE LA ADAPTACIÓN DE LOS DATOS A UN ENTORNO COLABORATIVO Y ESCALABLE»

tivo y alcanzar un mayor volumen de datos para enriquecer el análisis».

Por su parte, Leandro Chammaá de YPF puso en relieve el camino de la valorización de los datos: «La gestión de datos intermedios, el data staging, permite que diferentes actores que participan del ciclo de vida exploten o aumenten el valor de los datos, que va aumentando hasta su explotación».

El panel «Insight estudios geológicos, una propuesta para el tratamiento integral de estudios de muestras de roca para el análisis de plays no convencionales» estuvo a cargo de Ailin Lopasso, Alan Buchanan, Claudia Galarza de Tectpetrol.

Otras disertaciones fueron: «Hacia la transformación digital en la indus-

LEANDRO CHAMMAÁ: «LA GESTIÓN DE DATOS INTERMEDIOS, EL DATA STAGING, PERMITE AUMENTAR EL VALOR DE LOS DATOS»

tría del gas natural. La experiencia de Camuzzi Gas». Además, el panel «Inteligencia Artificial: redefiniendo el data management en la industria»: «La utilización de los datos GIS para el análisis de la producción del no convencional: caso aplicado a la formación Vaca Muerta» y «Aplicaciones digitales para operaciones de campo».

Las jornadas continuaron por la tarde con paneles sobre geociencia, operaciones del pozo a la nube y herramientas de respuesta ante incidentes ciberfísicos. Este jueves seguirán de 9 a 15:30 en el Auditorio Tromen y las salas Lanin 1 y 2 de la exposición.



LA PRIMERA PRESENTACIÓN FUE VIRTUAL Y LA DICTÓ SURGIARTO HARTONO, ESPECIALISTA EN GESTIÓN DE DATOS Y PRINCIPAL DATA MANAGEMENT DE SLB.

CON LOGÍSTICA DE TRASLADO PROPIA

Desarrollan una amplia gama de construcciones metalúrgicas para la industria

Dedicada a la fabricación y comercialización de diferentes tipos de soluciones de ingeniería y arquitectura, Crearmet brinda una óptima relación costo-producto, poniendo el foco en el cumplimiento de los plazos de ejecución y entrega.

Año tras año, Crearmet sigue creciendo a través de la realización de obras, la ampliación de recursos y la adopción de tecnologías de última generación. La firma cuenta con una nueva planta en el Parque Industrial de Jauregui, donde fabrica módulos habitacionales, oficinas, comedores, sanitarios, vestuarios, laboratorios y unidades de atención médica para todo el país. «Ofrecemos tanto diseños individuales como construcciones especiales de módulos ensamblados», puntualizó Felipe Pizzorno, gerente comercial de Crearmet.

Adicionalmente, expuso, la compañía provee campamentos completos 'llave en mano' con logística de traslado propia, y naves industriales con 'puentes grúa' y desarrollos metalúrgicos. «También brindamos servicios metalúrgicos de plegado, corte a pantógrafo con plasma y oxicorte para cartelería de grandes dimensiones de instituciones y barrios», añadió.

Crearmet, subrayó, es actualmente proveedora de soluciones para la más importantes y exigentes empresas del país en industrias como la de Oil & Gas, la minería, la construcción, la electromecánica, las telecomunicaciones y las energías renovables. «Por estos días, de hecho, estamos realizando una importante obra para Genneia», detalló.

Por su trayectoria y capacidad de recursos, incluyendo una logística propia de traslados, remarcó el directivo, la firma se encuentra 100% preparada para atender proyectos



complejos con un Departamento de Ingeniería y Arquitectura idóneo, abocado a dar respuestas seguras y confiables. «No casualmente algunos de nuestros principales clientes son organizaciones de la talla de YPF, Criba, SACDE, Rovella Carranza, AESA, Chevron, Pan American Energy (PAE), Pampa Energía, OPS y Benito Roggio, entre otras», ejemplificó.

Referente sectorial

Autodefinida como una «empresa dedicada a la fabricación y comercialización de diferentes tipos de construcciones metalúrgicas que procura satisfacer la necesidad y las particularidades de cada cliente», Crearmet prioriza en sus trabajos una adecuada relación costo-producto, poniendo énfasis en el res-

peto por los plazos de ejecución y entrega.

La compañía despliega sus labores en función del cumplimiento de los requisitos legales vigentes, con todos los elementos de protección necesaria para desempeñarse en forma efectiva y segura. Gracias a la excelencia de sus prestaciones, hoy se está convirtiendo en referente de su rubro en el ámbito nacional.

Hosmann

Movimiento de Suelos
Obras de Infraestructura y Civiles

(299) 4654379

www.hosmann.com.ar

Energix

www.energix.com.ar

COMPROMETIDOS CON
EL ÉXITO DE SU
NEGOCIO



LEVEX

AVEVA
SELECT

WE ARE
INDUSTRIAL
SOFTWARE
SPECIALISTS



levexsa.com



CONECTADO AL MUNDO,
UNIDO A VOS.

AL SERVICIO DE LA MATRIZ ENERGÉTICA NACIONAL

PUERTO BAHÍA BLANCA®



ENCUENTRO CON LOS CEO'S

«El país necesita una política de infraestructura agresiva»

Vaca Muerta excede los mercados locales y regionales. Para abordar el reto de abastecer al mundo, Horacio Turri resalta la importancia de construir ductos y plantas de LNG.

Pampa Energía viene de adquirir el 100% de Rincón de Aranda, en Vaca Muerta, donde cuenta con dos equipos de perforación. "Pensamos producir entre 18.000 y 20.000 barriles diarios hacia fines de 2025. Si todo sale bien, ese volumen será de entre 40.000 y 45.000 barriles para 2027", anticipó Horacio Turri, director ejecutivo de E&P de la empresa, quien disertó en el 'Encuentro con

los CEO's' de la Expo Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2024. Desde su óptica, hoy la demanda hidrocarburífera local se halla suficientemente abastecida, salvo por los cerca de 19 millones de metros cúbicos (m³) de requerimientos adicionales de gas que se verifican durante el invierno. "En ese sentido, a través de nuestra co-controlante Transportadora de Gas del Sur (TGS),

presentamos un proyecto de iniciativa privada para ampliar el Gasoducto Tratayén-Salliqueló inicialmente por 14 millones de m³ (cifra que en una segunda etapa prepararía a los 19 millones), obra complementada por la expansión de los tramos finales de las instalaciones de TGS por 12 millones de m³", puntualizó. Cuando ese plan que permitirá reemplazar importaciones de gas

natural licuado (LNG) se concrete, pronosticó, el mercado gasífero argentino se encontrará totalmente abastecido. "Si se considera que las demandas regionales prácticamente también lo estarán desde un punto de vista potencial, a partir de ese momento el mercado para la Argentina será el mundo", enfatizó. Un escenario similar, comparó, se dará con el petróleo. "En ambos ca-

HORACIO TURRI: «PENSAMOS PRODUCIR ENTRE 18.000 Y 20.000 BARRILES DIARIOS HACIA FINES DE 2025»

sos somos tomadores de precios, lo que nos obliga a ganar competitividad. Y para ambos segmentos necesitamos implementar una política de infraestructura agresiva", señaló.

Que a fines del siglo XIX y principios del XX la Argentina se haya transformado en el "granero del mundo", remarcó, no fue fruto de la casualidad. "Con 35.000 kilómetros (km) construidos en 25 años, fuimos sede de la segunda red de ferrocarriles de América, después de la estadounidense", explicó.

Planes de exportación

Los trenes del siglo XX, comparó Turri, hoy son los gasoductos, las plantas de licuefacción y los oleoductos. "El crudo sólo requiere moverlo hasta la costa y tener una instalación portuaria para cargarlo y venderlo. En términos de ingeniería, su exportación es más sencilla que la del gas. Nosotros estamos involucrados en Vaca Muerta Sur, obra liderada por YPF. Junto con el Proyecto Duplicar de Oldelval, estamos hablando de 800.000 barriles de capacidad adicional de transporte hacia fines de 2027", detalló.

En cuanto al desarrollo de gasoductos y plantas de licuefacción flotantes, estimó, se espera una expansión de entre 100 y 120 millones de m³ por día. "Esa cantidad casi duplicará la actual producción del país", completó.

ENCUENTRO CON LOS CEO'S

«Nos importa tanto Vaca Muerta como la Cuenca Austral»

Con presencia en Neuquén y en Tierra del Fuego, TotalEnergies está plenamente comprometida con la cobertura de la demanda local. Según su directora general, Catherine Remy, hay recursos suficientes como para proyectar una expansión regional.

Llevar adelante un proyecto de producción hidrocarburífera a nivel *offshore* Fénix, ubicado a 60 kilómetros (km) de las costas de Tierra del Fuego, excede largamente las tradicionales labores de perforación de pozos. "Implica diseñar la plataforma *offshore*, construirla, transportarla, instalarla y recién entonces avanzar a las etapas de perforar y conectar, todo eso ante las desafiantes inclemencias del Mar Austral", explicó Catherine Remy, directora general de TotalEnergies.

Hasta el momento, celebró, la gestión logística de la empresa se viene desenvolviendo exitosamente, sin ningún incidente ambiental ni de seguridad. "Ya pusimos en marcha un pozo convencional que muestra mucho potencial. Hoy se encuentra produciendo unos 5 millones de metros cúbicos (m³) por día", cuantificó.

Hay otros dos pozos, acotó, que están siendo perforados en estos momentos y que entrarán en producción a principios de 2025. "Las tres perforaciones van a sumar unos 10 millones de m³ diarios que enviaremos a nuestras dos plantas de tratamiento y luego inyectaremos para abastecer la demanda interna usando el Gasoducto San Martín, caño



que pasa por Bahía Blanca y llega hasta Buenos Aires, y que cuenta con capacidad disponible", detalló la ejecutiva.

Con respecto a la posible competencia entre el gas natural de Vaca Muerta y el de la Cuenca Austral, Remy expresó la importancia de repensar ese concepto durante los meses de mayor consumo. "En realidad, todas las cuencas productivas son necesarias. En el período invernal, los 10 millones de m³ diarios que

aportará Fénix se traducirán en un significativo ahorro de importaciones de gas natural licuado (LNG)", remarcó.

Por lo tanto, argumentó, más que hablar de competencia hay que celebrar la complementariedad de opciones. "La opcionalidad crea valor para el Estado y también para el productor", sentenció.

A través de Total Austral, sostuvo, TotalEnergies opera el 25% de la obtención de gas natural del país. "Te-

nemos dos patas, una en Tierra del Fuego y la otra en Neuquén. Y nuestra producción se reparte aproximadamente un 50% y un 50% en cada provincia", puntualizó.

Compromiso social

Junto con sus socios, la firma de origen francés invierte anualmente unos 300 millones de dólares en Aguada Pichana Este, en la Cuenca Neuquina. "Ese proyecto represen-

«LA OPCIONALIDAD CREA VALOR PARA EL ESTADO Y TAMBIÉN PARA EL PRODUCTOR»

ta para nosotros un Fénix cada dos o tres años", comparó Remy.

Estas inversiones productivas, aclaró, se ven acompañadas por esfuerzos para reducir emisiones y contribuir con el desarrollo social. "Uno de nuestros focos estratégicos desde que estamos en Neuquén pasa por la educación, un eje en el que nos alineamos con la agenda pública. Acabamos de firmar con el gobernador Rolando Figueroa un acuerdo para sostener el programa de becas Gregorio Álvarez", ejemplificó.

Lo que viene

A principios de 2025, vaticinó Remy, el proyecto Fénix entrará en su pico productivo, que mantendrá durante varios años. "Vemos potencial en otros bloques satélites que podríamos desarrollar mediante el sistema de *tieback*", reveló.

Por ahora, afirmó, la empresa posee seis plataformas costas afuera en Tierra del Fuego, además de dos plantas procesadoras. "Cuando viajó a Francia, me preguntan con entusiasmo tanto por la Cuenca Austral como por Vaca Muerta", confesó.

Para finalizar, la directiva se refirió al mercado gasífero regional. "Existe una demanda latente en Chile y Brasil. Y no se ve un cuello de botella en materia de infraestructura de evacuación. La Argentina tiene capacidad para exportar unos 76 millones de m³ diarios. En la práctica, el país está colocando en el exterior unos 8 millones de m³, por lo que aún hay un margen por aprovechar", completó.

Svant Measure and Act
 CUANTIFICA, GESTIONA Y REPORTA INVENTARIOS DE EMISIONES DE GASES DE EFECTO INVERNADERO. | SVANT.US

WTK WENTINCK CONDUCTORES ELÉCTRICOS
EL PROVEEDOR ESTRATÉGICO EN OIL & GAS
 Fabricaciones especiales Fast & On Demand.

Energía | Movilidad | Sostenibilidad

Aspro Energy
 MOVILIDAD | SERVICIOS PETROLEROS | USA | EPC | ESCUELA ASPRO | Argentina

40 años
 aspro.com

El proveedor ideal para las industrias de petróleo y gas.
I.M.S.A.

Soluciones modulares a medida para la industria energética
 Agiliza tus operaciones con nuestros módulos prefabricados.
CREARMET Desarrollos metalúrgicos



Reconocidas empresas prestadoras de servicios petroleros de la talla de SLB y Calfrac se hicieron presentes en la Expo Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2024, donde aprovecharon el tradicional ciclo 'Encuentro con los CEO's' para compartir sus miradas corporativas sobre la realidad sectorial.

Consultado sobre las diferencias que se perciben entre el mercado doméstico y lo que sucede en otros países, Jorge Vidal, *Managing Director* para Argentina, Bolivia y Chile de SLB, sugirió reflexionar primeramente sobre los avances conseguidos por la industria local durante los

últimos 15 años, sobre todo en Vaca Muerta. "Con una infraestructura probablemente más limitada que la de naciones como Estados Unidos, donde había mayor facilidad o acceso para desarrollarla, aquí se registraron hitos simplemente fantásticos", calificó.

Que Vaca Muerta haya dejado de ser una promesa para convertirse en una realidad, expuso, obedece en gran medida a la resiliencia y la flexibilidad que supo mostrar toda la industria argentina. "En términos de eficiencia, los niveles alcanzados son buenos, pero todavía hay margen para mejorar. Una gran oportunidad al respecto se relaciona con la digitalización y la automatización. Afortunadamente muchos de nuestros clientes y colegas están avanzando en esa dirección. Es mucho lo que se puede lograr con la conectividad entre equipos, la facilitación de las comunicaciones y la incorporación de tecnologías como la Inteligencia Artificial (IA)", ponderó.

Otro desafío importante, acotó, pasa por la academia de valor. "Acabamos de abordar ese tema en la Cámara de Comercio de Argentina-Texas. Todo lo que conlleva la cadena de suministro en materia de insumos, servicios de transporte y manejo de materiales, entre otros factores, implica una enorme oportunidad para que los emprendedores nos ayuden a crecer y para que

las empresas inviertan en nuevas soluciones", comentó.

Un tercer reto, añadió, tiene que ver con la costumbre de trazar una correlación directa entre los resultados que se observan internacionalmente y su aplicación inmediata en la Argentina. "Lo que muchas veces no tomamos en cuenta es lo particular que es la formación que tenemos acá en Vaca Muerta. Es cierto que muchas de las tecnologías exitosas en otros puntos del planeta nos ayudaron a mejorar la eficiencia. Pero estamos llegando a un punto de optimización tal que hace falta diseñar e instrumentar innovaciones específicas para las exigencias de la Cuenca Neuquina", reflexionó.

Justamente fue el liderazgo tecnológico, aseguró el directivo, lo que le permitió a SLB prosperar en la Argentina, desde su llegada a la Cuenca del Golfo San Jorge hace ya 90 años. "Lo que estamos viendo ahora

tecnologías que se apliquen específicamente al medio local", recalzó.

Soluciones autóctonas

A punto de viajar con su familia para instalarse en Denver (Colorado) y asumir el enorme desafío de liderar la división de Norteamérica de Calfrac Well Services, Marcos Aranguren, director general de la empresa, coincide en líneas generales con la idea de que actualmente no existen grandes brechas de eficiencia operativa entre la industria hidrocarbúrfica argentina y la internacional. "La verdad es que aquí se ha hecho muy bien el trabajo de acceder a un posicionamiento mundial y los frutos de ese esfuerzo no han tardado en verse. Así como nosotros somos una operadora *world class*, puede decirse que nuestros clientes son operadoras *world class*. Hay muy pocas cosas que se están haciendo en otros países que todavía no hayan llegado aquí o que no estén en vías de desarrollo", aseveró.

Lo ideal, esgrimió, no es tratar de trasplantar íntegramente los modelos norteamericanos o europeos, sino implementar soluciones autóctonas. "Posiblemente las tecnologías que por estos días son vanguardia en Estados Unidos no nos lleven a las metas que nos trazamos en la Argentina", insistió.

Una de las mejores formas de optimizar los resultados, opinó el experto, es analizar de manera crítica los datos que ofrece el sector. "En nuestro caso, al momento de armar un segundo set de facturas hemos decidido trabajar con equipos locales y ultimar detalles en función de las características de la cuenca, aprovechando los recursos de gas disponibles para desplazar el uso de diesel, sin necesidad de buscar soluciones afuera", particularizó.



JORGE VIDAL:
«EN TÉRMINOS DE EFICIENCIA, LOS NIVELES ALCANZADOS SON BUENOS, PERO TODAVÍA HAY MARGEN PARA MEJORAR»

es un punto de inflexión que nos invita a seguir desarrollando nuevas

YPF, TECPETROL Y SHELL

LANZAN UNA MESA PARA DESARROLLAR REDES DE VALOR

El presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, el CEO de Tecpetrol, Ricardo Markous y el presidente de Shell Argentina, Germán Burmeister, firmaron este miércoles un convenio marco de colaboración para la creación de la Mesa de Desarrollo "Redes de valor". El anuncio fue en la AOG Patagonia 2024 y contó con la presencia de los gobernadores del Neuquén, Rolando Figueroa, y de Río Negro, Alberto Weretilneck, en apoyo a la creación de la red.

El acuerdo busca crear un marco de colaboración para coordinar y llevar a cabo acciones esenciales para el desarrollo de Vaca Muerta, procurando asegurar la participación activa de toda la cadena de valor de la cuenca y sus alrededores; siempre apuntando a cumplir con normas de seguridad, salud,

medio ambiente, calidad y técnicas requeridas por las empresas miembro. Para ello, a través de esta Mesa las empresas participantes realizarán inversiones y designarán personas a cargo de dar seguimiento e impulso a las iniciativas que surjan del trabajo conjunto.

Entre sus principales objetivos, la mesa buscará impulsar la productividad, competitividad, capacidad, calidad y compromiso de la cadena de valor de Vaca Muerta, aprovechando sinergias entre programas de desarrollo y gestión de proveedores de las empresas en la cuenca y generando espacios de diálogo y articulación con otros organismos, cámaras, federaciones, así como con el sector público.



Hace un tiempo, recordó, Calfrac diseñó y construyó algunos equipos que fueron exportados a Estados Unidos, donde cumplieron perfectamente sus funciones. "Tuve la ocasión de comprobar *in situ* que están dando la talla junto con el equi-

pamiento producido en ese país", resaltó. No es descabellado, desde su perspectiva, aventurar que la industria petrolera argentina pueda llegar a destrabar sus 'cuellos de botella' en el corto plazo. "Si logramos contar con reglas claras sostenidas en el tiempo y se toman las medidas necesarias, ese objetivo es alcanzable para 2027. Pienso que es un lapso lógico que nos permite proyectar un crecimiento sectorial de una manera responsable", vislumbró.

DIAGNÓSTICO DE SLB Y CALFRAC

Aseguran que los servicios petroleros que se brindan en el país son de primer nivel mundial

La industria local de Oil & Gas no tiene nada que envidiar a los mercados centrales. Así lo creen Jorge Vidal, *Managing Director* de SLB, y Marcos Aranguren, director general de Calfrac, quienes resaltaron los hitos alcanzados en Vaca Muerta.

la energía evoluciona para vos

non neuquén energía infinita

Gobierno de la Provincia del Neuquén

Generamos **Confianza**

Trabajamos con seguridad, honestidad y compromiso junto a nuestros clientes.

Oil & Gas es **CLEAR PETROLEUM**

Energía para el desarrollo sustentable

Desarrollamos operaciones de **upstream, midstream, downstream y generación eléctrica** de fuentes renovables y tradicionales. Nos enfocamos en la innovación, la transición energética y la provisión de energía sustentable y accesible.

Estamos presentes en **Argentina, México, Bolivia, Brasil, Uruguay y Paraguay.**

En Argentina somos el principal productor, exportador, empleador e inversor privado del sector energético. Recientemente, ingresamos en la cadena de valor del litio en el noroeste argentino. A través de AXION energy, operamos una moderna red de más de 600 estaciones de servicio que provee combustibles y lubricantes a distintas industrias y al consumidor final.

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

PAN-ENERGY.COM

Pan American ENERGY

PROGRAMA DE ACTIVIDADES

jueves 24/10 + viernes 25/10

DÍA
23º JORNADA REVOLUCION DIGITAL (JRED3)
Salas Tromen y Lanín 1, 2 y 3

JÓVENES OIL&GAS
Sala Tromen

Jueves 24/10

3º JORNADA
REVOLUCION DIGITAL

09:15 a 10:30

Bloque 1

10:30 a 11:00

Coffee break

11:00 a 13:00

Bloque 2

13:00 a 14:00

Almuerzo

14:00 a 16:00

Bloque 3

CICLO DE CONFERENCIAS
EN LA AOG

15:00 a 16:30

Comisión de Sustentabilidad

-Sala Lanín 1

16:30 a 17:30

Comisión de Planeamiento y Análisis

Económico

-Sala Tromen

17:00 a 18:30

Comisión de Prevención de Daños por

Terceros

-Sala Lanín 1

ENCUENTRO CON LOS CEOs

18:00 a 18:30

CALFRAC – Marcos Aranguren
NRG ARGENTINA – César Güercio
PECOM – Gustavo Astié

18:35 a 19:15

SHELL ARGENTINA – Germán Burmeister
PLUSPETROL – Julián Escuder
CHEVRON – Javier La Rosa
ACONCAGUA ENERGÍA – Diego Trabucco

19:20 a 19:50

TGN – Daniel Rideler
TGS – Oscar Sardi
OLDELVAL – Ricardo Hösel

19:00hs a 23:00

Cocktail de canapería de Fecene

(sólo con invitación)

Lugar: Carpa de Fecene.

Contacto: www.fecene.org.ar

Viernes 25/10

JÓVENES OIL&GAS

10:00 a 10:15

Presentación

10:15 a 11:00

Bloque 1: Upstream No Convencional

Virginia Dignani - Líder de proyectos

- YPF; Daniel Picin - Gerente de

Perforación, Completación y Workover -
Pan American Energy; Fernando Sapag
- Gerente de Operaciones de la Cuenca
Neuquina - VISTA ENERGY **Moderadores:**
Ariel Moyano Pan American Energy/
Magalí Aguirre, Pluspetrol

11:00 a 11:30

Coffee break - Stands disruptivos

11:30 a 12:15

Bloque 2: Los desafíos del Convencional

Leonardo Deccechis - COO - Petrolera

Aconcagua Energía; Juan Manuel Celedon

- Gerente de la Regional Convencionales

- PHOENIX; Andrés Ponce - Director

Ejecutivo U.N. Upstream - PECOM

Moderadores: Joanna Villanova, Pan

American Energy / Carolina Orce,

Pluspetrol

12:15 a 13:15

Almuerzo - Stands disruptivos

13:15 a 14:00

Bloque 3: Estrategias y desafíos

del Midstream

Pía Areal - Gerente de Integridad -

PLUSPETROL; Pablo Erias - Gerente

Comercial - TGNbilidad; Gastón Gader -

Gerente de Operaciones - OLDELVAL

Moderadores: Pablo Mendez, TGN /

Candida Todesco, Tenaris

14:10 a 14:45

Bloque 4: Potenciando el talento

para el futuro

Débora Colombino - Especialista en

Employer Branding y Desarrollo -

PAE; Santiago Sarachian - Líder de
Responsabilidad Social - Pluspetrol;
Gabriel Horowitz - Líder Técnico en la
Gerencia de Data Analytics & Inteligencia
Artificial - YPF **Moderadores:** Giselle
Padilla, PECOM Energía / Soledad
Revolero, Pampa EnergíaCICLO DE CONFERENCIAS
EN LA AOG

14:30 a 15:30

Escuela Técnica del IAPG

-Sala Lanín 1

15:30 a 16:30

Conferencia 1: La Escuela Técnica visita

la AOG

-Sala Tromen

16:30 a 18:00

Conferencia 2: Comisión Diversidad,

Equidad e Inclusión - «Confianza ciega»

-Sala Tromen

18:00 a 19:30

Conferencia 3: Conferencia «Proyecto

Offshore en el Mar Argentino»

-Sala Tromen

10:30 a 20:00

Ronda de Negocios de FECENE

(Sujeto a agenda previa)

Contacto: www.fecene.org.arExclusivo
por nuestro
canal

EconoJournal



LUNES 2 DE DICIEMBRE

8 AM

CLUB HÍPICO ALEMÁN, CABA



SAVE THE DATE

+ Info: econojournal@econojournal.com.arMÁS DE 100 AÑOS INVIRTIENDO EN EL
DESARROLLO DE LA ENERGÍA EN EL PAÍS.