

EDITADO POR

ECONOJOURNAL ENERGÍA ECONOMÍA OIL&GASDÍA
3**PROSHALE**

CICLO DE CONFERENCIAS

**Sustentabilidad y transición:
¿cuáles son los avances de
la industria?****PROSHALE****OPTIMIZACIÓN
Y EFICIENCIA****VERSATILIDAD,
LA CLAVE DEL ÉXITO
PETROLERO EN LOS
TIEMPOS
QUE CORREN**

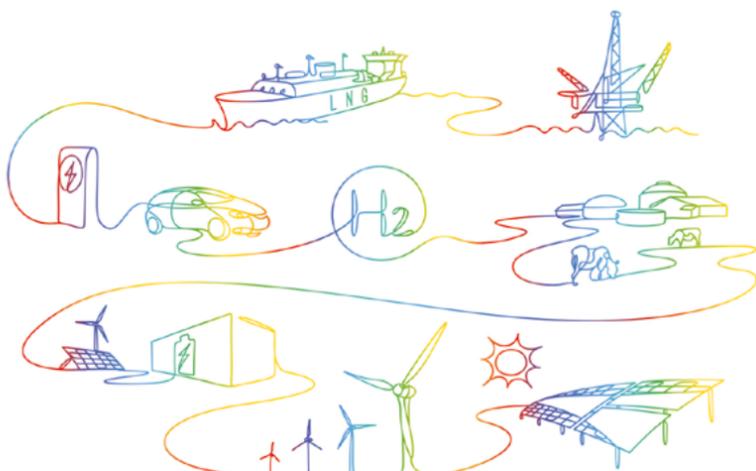
PUNTO DE ENCUENTRO DE PROVEEDORES

La cadena de valor, en el centro de la escena de la AOG Patagonia

Las empresas de servicios y proveedores de insumos fueron los grandes protagonistas de una nueva edición de la AOG Patagonia, que en sus dos primeras jornadas ya convocó a más de 12.000 personas. Con más de 350 empresas de todo el país presentes en la Expo, los representantes de la cadena de valor cristalizaron la potencia del entramado productivo de la industria de Oil&Gas.

**DESARROLLO
NO CONVENCIONAL****POR VACA MUERTA,
SHELL Y PLUSPETROL
REDOBLAN SU
COMPROMISO CON
EL PAÍS**

ENCUENTRO CON LOS CEOS

**Midstream y transporte:
la agenda de las nuevas obras
de expansión****TotalEnergies acompaña
a la sociedad en
la transición energética.**

Descubri 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



ENCUENTRO CON LOS CEOS

Midstream y transporte: la agenda de las nuevas obras de expansión

Oldelval, TGN y TGS no se conforman con los avances realizados en la infraestructura de transporte de petróleo y gas. Motivadas por el desarrollo de Vaca Muerta, las empresas proyectan nuevas ampliaciones de capacidad.

En un escenario signado por la necesidad de ampliar la capacidad de evacuación de Vaca Muerta, los líderes de Oleoductos del Valle (Oldelval), Transportadora de Gas del Norte (TGN) y Transportadora de Gas del Sur (TGS) aprovecharon el 'Encuentro con los CEOs' de la AOG Patagonia para analizar la realidad del Midstream y de los sistemas de transporte de hidrocarburos a escala nacional.

Emblemático es el caso de Oldelval, que se halla en la etapa final de la construcción del Proyecto Duplicar Plus, financiado en un 80% con anticipos de sus clientes. "Estamos ejecutando una puesta en marcha escalonada de cinco meses. Ya terminamos de soldar los 525 kilómetros (km) y vamos llenando tramos de a poco, además de activar las cuatro estaciones de bombeo mes a mes. La gran dificultad que presenta esta



SARDI:
«TGS EVOLUCIONÓ HASTA TRANSFORMARSE EN UNA EMPRESA DE ENERGÍA PRESTADORA DE SERVICIOS INTEGRADOS A LO LARGO DE TODA LA CADENA DE VALOR DEL GAS NATURAL»

obra es su realización sobre un ducto que está transportando y no puede dejar de hacerlo", explicó Ricardo Hösel, CEO de la empresa.

La ampliación de capacidad por 300.000 barriles diarios que estará lista en marzo de 2025, aseguró, permitirá llegar al Atlántico con 530.000 barriles. "Adicionalmente, tenemos una obra chica, pero sumamente estratégica, que es la derivación de 11 km desde nuestro ducto principal hasta la refinería de Tránsito en Bahía Blanca. Además de alimentar ese complejo, parte del recurso será exportado. Después de muchos años la Cuenca Neuquina tendrá dos salidas de exportación, por lo que ganará en flexibilidad y previsibilidad", resaltó.

Otro plan en el que está trabajando Oldelval para seguir destrabando cuellos de botella, acotó, es el Proyecto Duplicar Norte, aguas arriba

de Allen. "Se trata de una ampliación de 250 km desde Allen hasta Puesto Hernández que implicará una inversión de 500 millones de dólares. La ingeniería ya está muy avanzada, pensamos firmar los contratos a fin de año y arrancar la construcción en junio de 2025", anticipó.

Gracias a esta clase de anuncios, reivindicó, a partir de marzo de 2025 los productores estarán en condiciones de producir todo lo que quieran. "Hay caño para rato, aunque en esta industria los tiempos vuelan. De hecho, para 2026 es posible que haga falta otra expansión", reconoció.

Manos a la obra

La finalización de la reversión del Gasoducto Norte es importante, pero no significa que se solucionaron los problemas de abastecimiento. Así lo expresó Daniel Ridelener, CEO de



TGN, quien recordó que la iniciativa fue diseñada para mantener la provisión básica de las provincias del norte ante la caída de la producción de Bolivia. "Se la pensó, junto con el Gasoducto Néstor Kirchner (GNK), en dos etapas. La primera es la que estará lista este verano, que nos permitirá subir 15 millones de metros cúbicos (m3) diarios para sumar a

los 2,5 ó 3 millones de la Cuenca Norte y llegar a 17,5 o 18 millones. La segunda, en tanto, implicará alcanzar los 19 millones de m3 y así cubrir los contratos existentes, aunque no el crecimiento del consumo regional ni atender nuevas demandas, como la de la minería del litio", advirtió.

Para ello, afirmó, TGN tiene en carpeta un proyecto específico: Viñañas. "Se trata de un ducto de 300 km que atraviesa todos los salares de la Puna, pasando por Jujuy, Salta y Catamarca, para llevar energía a una zona 100% carente de infraestructura", celebró.

En los años '90, repasó, la empresa colaboró activamente con proyectos de exportación que en el actual

contexto podrían reactivarse. "Gas Andes, por caso, está exportando entre 3 y 5 millones de m3 diarios. Al igual que Norandino, ese ducto debería aumentar sus requerimientos. Uruguayana debería volver a funcionar. Y se analiza la construcción de un ducto entre Uruguayana y Porto Alegre para cerrar el anillo gasífero del Cono Sur", especificó.

De todos modos, admitió, también cambió el escenario en los mercados vecinos, por lo que no hay que esperar volúmenes similares a los que se demandaban en el pasado. "Chile emprendió un rápido proceso de transformación con muchos incentivos a las energías renovables. La región, en definitiva, es un mer-

cado interesante para Vaca Muerta, que igualmente tiene potencial para mucho más", aclaró.

Rol proactivo

Con la construcción y puesta en marcha de las plantas compresoras de Tratatén y Salliqueló finalizó la primera etapa del GNK. Hoy la instalación posee una capacidad de transporte de algo más de 21 millones de m3 por día. En palabras de Oscar Sardi, CEO de TGS, su compañía contribuyó de manera decisiva en su concreción con un loop de 29 km y el ducto Mercedes-Cardales, entre otras obras. "Próximamente la molécula transitará a través del GNK nuestro



RIDELENER:
«LA REGIÓN ES UN MERCADO INTERESANTE PARA EL GAS NATURAL DE VACA MUERTA, QUE IGUALMENTE TIENE POTENCIAL PARA MUCHO MÁS»

sistema de transporte y se conectará con el de TGN, permitiendo una reducción de las importaciones en el invierno y reforzando el abastecimiento del Litoral en el verano", ponderó.

Ante las demoras registradas en la segunda etapa, comentó, TGS decidió presentar ante el Gobierno nacional una iniciativa privada para disponibilizar un volumen de 14 millones de m3 adicionales a los 21 millones antes mencionados a partir de la repotenciación del caño entre Tratatén y Salliqueló. "De implementarse ese plan, el gasoducto alcanzará una capacidad de transporte de 35 millones de m3 diarios. En este momento la iniciativa espera su declaración 'de interés público', paso pre-

vio al lanzamiento de una licitación para que haya competencia entre todos los interesados", explicó.

Para el invierno de 2026, adelantó, la propuesta haría viable un ahorro de importaciones de gas natural licuado (GNL) y combustibles líquidos por u\$s 700 millones. "Independientemente de quién se adjudique la obra, nos comprometemos a realizar las obras necesarias sobre nuestro sistema para maximizar sus beneficios. Desde lo técnico y lo económico, es la solución más conveniente para el país", garantizó.

Tras más de tres décadas, aseveró, TGS evolucionó hasta transformarse en una empresa de energía prestadora de servicios integrados a lo largo de toda la cadena de valor del gas natural. "Si bien el transporte es el corazón de nuestro negocio, estamos creciendo en el área de procesamiento, las telecomunicaciones y la provisión de otros servicios", completó.



HÖSEL:
«LA AMPLIACIÓN DE CAPACIDAD POR 300.000 BARRILES DIARIOS QUE ESTARÁ LISTA EN MARZO DE 2025 PERMITIRÁ LLEGAR AL ATLÁNTICO CON 530.000 BARRILES»

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

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 3588 | info@gascon.com.ar | 4755 9300 | www.gascon.com.ar

INGENIERIA OSIMA

Apostando hacia el futuro

- POLO CIENTIFICO TECNOLÓGICO
- 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

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

emergencias

operacionescomplejas@emergencias.com.ar

VICTORIO PODESTA

COMBUSTIBLES - GAS NATURAL - LUBRICANTES

comercial@vpodesta.com

www.vpodesta.com

(011) 4700-0171



ENCUENTRO CON LOS CEOS

Por Vaca Muerta, Shell y Pluspetrol redoblan su compromiso con el país

Ambas petroleras siguen con entusiasmo la evolución del sector. Germán Burmeister, referente de Shell, pondera la competitividad alcanzada. Julián Escuder, titular de Pluspetrol, anuncia nuevas inversiones.

El éxito de Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2024 refleja el momento que atraviesa la industria hidrocarburífera local. Así lo manifestaron Germán Burmeister, presidente de Shell Argentina, y Julián Escuder, gerente general de Pluspetrol Argentina, quienes participaron del 'Encuentro con los CEOs'.

Burmeister está viviendo su primera experiencia en el rubro no convencional. "Tengo mucho por aprender, pero me siento muy entusiasmado por todo lo que veo. Estoy feliz de haber vuelto al país", manifestó.

Con 110 años de presencia en la Argentina, resaltó, Shell confía en

las virtudes técnicas de Vaca Muerta para competir con su portfolio internacional. "No es necesario explicar la calidad de la roca que hay en la Cuenca Neuquina. Nuestros activos aquí son muy competitivos con respecto a otras posibilidades de inversión a escala global", aseguró.

A su entender, el país se encami-

na en la dirección correcta en materia macroeconómica. "Se espera que el cepo cambiario quede atrás y que haya libre acceso a las divisas, lo cual será clave para los inversores a largo plazo y condición sine qua non para los accionistas. La pregunta no es si la industria va a crecer o no, sino cuán rápido crecerá", argumentó.

Los mayores retos, admitió, tienen que ver con la construcción de

BURMEISTER:

«LA PREGUNTA NO ES SI LA INDUSTRIA ARGENTINA DE OIL & GAS VA A CRECER O NO, SINO CUÁN RÁPIDO CRECERÁ»

Apuesta local

A su turno, Escuder recordó que Pluspetrol nació en 1977 con la operación de Centenario, en Neuquén. A través de los años, expuso, la firma se fue internacionalizando, con foco en la explotación de Camisea, en Perú. "En 2009 volvimos a priorizar el mercado argentino cuando compramos Petro Andina, *hub* que aún operamos en Mendoza y La Pampa. En 2013 ingresamos a Vaca Muerta junto con YPF. Hoy la Argentina representa nuestra mayor unidad de negocios", enfatizó.

En 2023, detalló, la compañía rompió su propio récord de inversión. "Superamos ese hito en 2024 y tenemos previsto un 2025 muy intenso, sobre todo en La Calera, nuestro yacimiento estrella", sentenció.

La nueva planta de procesamiento de ese bloque, anunció, entró en operación plena con 11 millones de metros cúbicos (m³) de gas y 30.000 barriles de líquidos de condensado. "Ya venimos trabajando en su próxima ampliación, que estará lista en mayo del año que viene y nos hará producir 14,5 millones de m³. A su vez, estamos adjudicando el próximo escalón, que nos llevará a 17 millones de m³ de gas y 70.000 barriles de condensado", anticipó.

ESCUDER:

«EN 2023 ROMPIMOS NUESTRO RÉCORD DE INVERSIÓN. SUPERAMOS ESE HITO EN 2024 Y TENEMOS PREVISTO UN 2025 MUY INTENSO, SOBRE TODO EN LA CALERA»

ENCUENTRO CON LOS CEOS

«En Vaca Muerta apuntamos a llegar a los 100.000 barriles diarios de crudo»

Aunque Tecpetrol cumple un papel clave en el abastecimiento gasífero nacional, Ricardo Markous, CEO de Tecpetrol, anticipa mayores posibilidades de crecimiento en el petróleo.

Fortín de Piedra, el proyecto insignia de Tecpetrol en Vaca Muerta, batió este año un récord productivo de 24,4 millones de metros cúbicos (m³) diarios que logró mantener todo el invierno. "Es el primer yacimiento de gas de la Argentina, no sólo del ámbito no convencional, con ese nivel de producción", destacó Ricardo Markous, CEO del brazo petrolero del Grupo Techint, quien formó parte del ciclo 'Encuentro con los CEOs', en el marco de la Expo Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2024.

Desde sus inicios, precisó, Fortín de Piedra produjo de manera acumulada 1 trillón de pies cúbicos (TCF). "Para dimensionar esa cantidad hay que considerar que la Argentina consume 1,8 TCF", comparó.

La iniciativa cumplió un rol vital durante el invierno, expuso, cuando llegó a abastecer un 20% de la demanda residencial del país. "Uno de



cada cinco usuarios recibió nuestro gas", cuantificó.

Para mantener ese nivel de producción, indicó, Tecpetrol invierte unos 500 millones de dólares por año. "Teniendo en cuenta la escasez local de rigs, hemos importado un equipo de última tecnología que ya empezó a perforar. Además, compramos una planta de arena (pequeña,

pero ampliable) en Entre Ríos y adquirimos capacidad para mover lo que se llama 'la última milla' a fin de ser más eficientes", reivindicó.

Desde su visión, el consumo gasífero interno está bien abastecido y el regional tiene que crecer, aunque ese margen es limitado. "Fortín de Piedra abarca 61.000 acres, un 5% de la superficie de Vaca Muerta. Hoy produ-

cimos 24 millones de m³ diarios y podríamos preparar hasta 40 millones con un *plateau* de 20 años. Pero por ahora nos quedaremos ahí", especificó.

El foco de los planes expansivos, reveló, está puesto en el petróleo. "En la Cuenca Neuquina nuestra producción está en 15.000 barriles por día y tenemos varios proyectos en carpeta. El principal es Los Toldos

II Este, donde venimos viendo interesantes resultados de *appraisal*. La ingeniería está a punto de lanzarse. Inicialmente podríamos bombear 35.000 barriles hacia 2026, y 70.000 en una siguiente etapa", anticipó.

Plan productivo

Otro emprendimiento petrolero por el apuesta Tecpetrol es Puesto Parada. "Hicimos inversiones para alcanzar los 6.000 barriles a fin de año", comentó Markous.

Asimismo, añadió, la evaluación de Los Toldos I Norte genera buenas expectativas. "Nuestro plan en Vaca Muerta es llegar a los 100.000 barriles diarios en cuatro o cinco años", proyectó.

Para cumplir esa meta, reconoció, no sólo harán falta obras de infraestructura, sino también mejorar la articulación público-privada en términos de capacitación y cadena de valor. "Estamos trabajando para fortalecer la formación técnica y optimizar la eficiencia de los proveedores", completó.

«ES EL PRIMER YACIMIENTO DE GAS DE LA ARGENTINA, NO SÓLO DEL ÁMBITO NO CONVENCIONAL, CON ESE NIVEL DE PRODUCCIÓN. UNO DE CADA CINCO USUARIOS RECIBIÓ NUESTRO GAS»

Convertimos grandes ideas en energía real.

EXCELERATE ENERGY

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

AGREGAMOS VALOR A LA ENERGÍA

Líderes en el procesamiento de Gas Natural de la Cuenca Neuquina

Compañía Mega S.A. www.clamega.com.ar

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

Nuestro yacimiento **Fortín de Piedra** superó la producción de **1 trillón de pies cúbicos** de gas acumulado.

Esto equivale al consumo residencial de gas de Argentina durante **3 años.**

Tecpetrol

CONSTRUCTORA SUDAMERICANA

PRESENTACIÓN DE LAS COMISIONES DE SUSTENTABILIDAD Y DE PLANEAMIENTO Y ANÁLISIS ECONÓMICO

Sustentabilidad y transición: ¿cuáles son los avances de la industria?

Las comisiones de Sustentabilidad y Planeamiento y Análisis económico debatieron sobre los avances que registró el sector. Destacaron las oportunidades que genera el crecimiento de Vaca Muerta y el rol que tendrá el gas.

La agenda de sustentabilidad y de transición energética fueron dos ejes que atravesaron la segunda jornada de la Argentina Oil&Gas Patagonia 2024. En la expo energética, la Comisión de Sustentabilidad del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG) analizó cuáles son los desafíos del sector. También, cuál será el papel que tendrá la industria para contribuir en la reducción de emisiones.

La presidenta de la Comisión, Mariana Corti, destacó que "será fundamental el papel del gas natural para el desarrollo de la economía, del fortalecimiento de proveedores locales y de nuevos talentos. Hay que minimizar el impacto ambiental desde el corazón de los negocios".

Claudio Moreno, de TGN, quien forma parte de la Comisión adelantó que se encuentran trabajando en un tercer estudio de sustentabilidad. "Reformulamos metodología y objetivos. El gran desafío es desarrollar programas que estén coordinados. Se construyeron fichas de relevamiento de información sobre la contribución de la industria del petróleo y el gas a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en la Argentina y hubo un relevamiento de iniciativas por parte de las comisiones técnicas".

El estudio

Si bien el estudio no ha concluido, desde la Comisión compartieron algunos de los hallazgos. María Paula Daniello, de Total Austral e integrante de la Comisión, detalló que "en los ODS ligados a la igualdad de género; agua limpia y saneamiento; energía asequible y no contaminante; trabajó decen-



DANIEL DREIZZEN

te y crecimiento económico; producción y consumo responsable; acción por el clima; la industria presenta un alto nivel de contribuciones. Entre un 51% y 75% de las compañías tiene iniciativas respecto a estas temáticas".

Daniello también remarcó que las compañías están trabajando sobre el

ODS 16 de Paz, Justicia e Instituciones sólidas. "Hay políticas, mecanismos y comunicación sobre anticorrupción", aseveró.

Jeanette Muro, de TGS, destacó que hay un alto porcentaje de empresas que poseen políticas de Diversidad, Equidad e Inclusión. "Hoy más de la mitad de las empresas del sector ya cuentan con estas políticas. También, sobre el cuidado del ambiente. Se debe hacer un uso correcto de los recursos sin comprometer generaciones futuras e implementar tecnologías para la optimización".

Liliana Giratta, de EDVSA, se refirió a los otros ODS sobre los que se encuentran trabajando las compañías del sector. Sobre este punto marcó: "Es clave el ODS 6. La gestión de agua es un eje fundamental. También, el ODS 7 de energía asequible y no contaminante. Tenemos avances en modernización e innovación tecnológica de infraestructura. Debemos desarrollar estrate-

gias de negocio que bajen el impacto de las emisiones. Casi la mitad de las organizaciones indica que poseen compromisos de reducción de emisiones".

Planeamiento

En tanto, la Comisión de Planeamiento y Análisis económico también presentó sus proyecciones de cara a los próximos años. Daniel Dreizzen, ex secretario de Planeamiento Energético de la Argentina e integrante de la Comisión, advirtió que "después de 13 años, la energía está ayudando a la economía. Antes éramos importadores netos. Ahora la balanza energética es positiva en 2800 millones de dólares y este año alcanzará los US\$ 4000 millones. Esto se debe al crecimiento de las exportaciones de petróleo y al decrecimiento de las importaciones de gas y petróleo debido a Vaca Muerta".

En esa línea, Dreizzen explicó

que para desarrollar el verdadero potencial de Vaca Muerta se precisa hacer del GNL. "Haría falta invertir aproximadamente 208 mil millones de dólares en los próximos ocho años para desarrollar todo el potencial, pero hace falta que haya competitividad de los yacimientos, condiciones de operación financiera, infraestructura de evacuación y mercados, de la cadena de valor y el desarrollo de recursos humanos, disponibilidad de maquinaria y



equipos. Además, la Argentina tiene la oportunidad de exportar la transición energética. Tiene mucho potencial renovable. Podría gasificar su economía", consideró.

Diego Argañaraz, gerente de proyectos de sustentabilidad de SLB e integrante de la Comisión, disertó sobre la transformación digital en la industria y el impacto en el sector. "La prioridad de la transformación digital está en el análisis predictivo y en la automatización inteligente. Diferentes empresas están considerando esto como un hito. Poder tener un pozo en una computadora. Es un cambio muy fuerte. La transformación digital está en sus inicios".

Por último, destacó que "la transformación digital promete revolucionar al sector energético de forma permanente". También, que hay diferentes oportunidades en base a la Inteligencia Artificial, el 5G, el internet de las cosas que le ofrecen a la industria la oportunidad de reinventarse.

Soluciones modulares a medida para la industria energética

Agiliza tus operaciones con nuestros módulos prefabricados.

CREARMET
Desarrollos metalúrgicos

www.creamet.com.ar

LEVEX | AVEVA ANDINA SELECT

WE ARE INDUSTRIAL SOFTWARE SPECIALISTS

levesa.com

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.

JORNADAS REVOLUCIÓN DIGITAL PARA PETRÓLEO Y GAS

Yacimientos digitales: Las últimas herramientas en operación en tiempo real

Las jornadas sobre los avances tecnológicos para las operaciones que se realizaron en la AOG Patagonia 2024 tuvieron como protagonistas a la geonavegación en pozos horizontales, la inteligencia artificial y el análisis de la información en tiempo real.



El segundo día de las Jornadas Revolución Digital para Petróleo y Gas que se realizó en la exposición AOG Patagonia 2024 en la capital de Neuquén tuvo como protagonista a la inteligencia artificial, los drones y la geonavegación en pozos horizontales. Se realizaron distintos paneles donde se presentaron herramientas tecnológicas bajo el concepto de yacimientos digitales. El denominador común fue la operación en tiempo real que permite el desarrollo de las herramientas tecnológicas. Una de las presentaciones fue "Drones de interior hacia la eliminación de los ingresos de personas

a espacios confinados para realizar inspecciones". Estuvo a cargo de Fabián Crivaro de la empresa Vantit, que señaló: "en vez de enviar personas en situaciones o lugares peligrosos (tanques, unidad de craqueo catalítico de fluidos, tuberías, ducto, calderas o chimeneas, entre otros), hoy desde afuera de estos espacios se puede enviar un dron, que hace la inspección de manera remota".

"A diferencias de los que estamos acostumbrados a ver en el exterior, estos drones están protegidos por jaulas de fibra de carbono porque los espacios confinados son oscuros, polvorientos y en general muy estrechos. También están equipados con cámaras de alta definición y luces led", agregó.

También contó que los drones "se estabilizan a través de sensores ópticos y laser que contienen distintos sensores, a diferencia de uno convencional, que vuela al aire libre a través de satélite".

"La adopción e implementación de estas tecnologías no solo reduce los costos y riesgos asociados con las inspecciones, sino que también mejora la eficiencia y la calidad de los datos recopilados. Además de garantizar la seguridad del personal, estas innovaciones incrementan la eficiencia al reducir notablemente el tiempo de inspección y los costos relacionados", afirmó en la presentación.

Perforabilidad

Lucas Rivera, ejecutivo de YPF, disertó en el panel "Implementación de bandas de perforabilidad en ventanas objetivo durante la geonavegación de pozos horizontales en la formación Vaca Muerta", que se trató sobre un nuevo enfoque que permite la tecnología en base a la experiencia de más de 700 pozos perforados en los hidrocarburos no convencionales de la cuenca Neuquina.

El objetivo de esta herramienta no solo busca posicionar los pozos en los niveles objetivos, sino hacer foco en la performance, optimizando tiempos y costos. Rivera indicó que "a nosotros nos llegan los datos de los estudios sísmicos y lo que hacemos es un trabajo operativo de monitoreo, donde controlamos que el pozo esté posicionado, pero con la geonavegación en perforaciones horizontales mejoramos el rendimiento".

"Con la sísmica es como ver una imagen satelital, con la geonavegación vemos imágenes locales. Nosotros observamos los registros en tiempo real en el momento de la perforación. Controlamos y medimos las vibraciones en el fondo del pozo al instante y nos permite reducir las fallas de herramientas, entre otros beneficios".

Por su parte, Daniel Giménez de la empresa A-Evangelista presentó el panel "Sistemas de banderas electrónicas para el seguimiento en limpieza de ductos". Las banderas se utilizan para la detección del uso de scrapers (que se colocan dentro de los ductos) para limpiarlos y mantenerlos.

Electromagnético

El método electromagnético "permite detectar una señal muy débil por

fuera del ducto cuando el scraper pasa dentro del caño por la bandera. La velocidad del paso del scraper es la variable principal para establecer un sistema de banderas electrónicas que nos permite determinar si pasó o no". Es decir, añadió, "establecemos una especie de 'checkpoint' en tiempo real del scraper para el mantenimiento de los ductos".

También se realizó la presentación "Detección en tiempo real de cortes de energía con impacto geocalizado", que estuvo a cargo de Cristian Rene Legaz y Mario Daniel Gallardo de Pan American Energy (PAE).

"El objetivo de este desarrollo fue conocer el impacto en tiempo real de las inestabilidades, fallas de equipos y condiciones climáticas. La intención es conocer cuáles de los 4.000 pozos en el Golfo de San Jorge tienen un impacto por algún corte o algún problema con la energía", subrayó Legaz.

"Podemos conocer en tiempo real cuándo fue el corte y por cuánto tiempo para resolver los problemas y reaccionar lo más rápido posible la puesta en marcha en un pozo", agregó. "Utilizamos una plataforma informática, que es un sistema de control llamada SCADA, que genera alarmas ante cortes de energía", enfatizó Legaz. "Antes para tener información había una demora de 45 minutos, hoy con SCADA tenemos una solución para una mejor información en tiempo real para reaccionar", sostuvo.

"Este enfoque innovador aprovecha al máximo la tecnología para elevar los estándares de eficiencia y productividad. Representa un modelo de excelencia en la industria petrolera donde la visión centralizada y la tecnología de vanguardia se fusionan para impulsar el rendimiento



operativo y garantizar el éxito a largo plazo", finalizó.

En las Jornadas Revolución Digital para Petróleo y Gas también se hicieron presentaciones sobre Sistemas de detección de fugas y prevención de intrusos en instalaciones; "Inteligencia artificial en el análisis automático de imágenes

aplicado a la inspección de líneas eléctricas aéreas y estaciones transformadoras"; "Monitoreo de vibraciones de activos críticos en operaciones de perforación" y "Solución táctica e implementación de aplicaciones para interpretación de DFIT mediante uso de metodología de curvas tipo".

El proveedor ideal para las industrias de **petróleo y gas.**

I.M.S.A.

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

CONTRERAS **construimos futuro**

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

tgs

Svant Measure and Act

CUANTIFICA, GESTIONA Y REPORTA INVENTARIOS DE EMISIONES DE GASES DE EFECTO INVERNADERO. | SVANT.US

CONECTADO AL MUNDO, UNIDO A VOS.

AL SERVICIO DE LA MATRIZ ENERGÉTICA NACIONAL

PUERTO BAHÍA BLANCA®

Energía es crecimiento

ExxonMobil



SOLUCIONES 'FAST & ON DEMAND'

Proveen cables de energía eléctrica para la cadena de valor sectorial

Como aliada estratégica de la industria hidrocarburífera, WTK Conductores Eléctricos fundamenta su éxito en una innegable disponibilidad de conocimientos técnicos y en un firme compromiso con la calidad y la innovación.

Socio clave para la infraestructura energética que requiere el dinámico sector de Oil & Gas de la Patagonia, WTK Conductores Eléctricos ofrece soluciones personalizadas y de alta confiabilidad que potencian la eficiencia y la seguridad en cada emprendimiento. Con una trayectoria de 50 años en la fabricación de cables de energía eléctrica para la industria pesada, la empresa sabe adaptarse a las exigencias de los

proyectos más complejos, posicionándose como un proveedor estratégico para toda la cadena de valor del segmento energético.

WTK responde a las demandas más desafiantes con fabricaciones especiales que combinan rapidez y flexibilidad, permitiendo a sus clientes disponer de soluciones 'Fast & On Demand' para cubrir sus necesidades críticas. Desde grandes proyectos en yacimientos hasta operaciones en ubicaciones remotas, los cables eléctricos de la firma están diseñados para garantizar la seguridad y fiabilidad del suministro eléctrico, factores esenciales para posibilitar la continuidad operativa.

La compañía considera que los cables de energía son componentes críticos en cualquier proyecto y que su correcta disponibilidad resulta vital para el éxito de las obras. Por eso, no sólo se enfoca en la fabricación de productos de alta calidad, sino que también se compromete e involucra activamente en garantizar el suministro adecuado en cada región. "Estamos alineados con los tiempos y necesidades de cada iniciativa. Nuestros productos son capaces de cumplir con los objetivos más exigentes de nuestros clientes y mantener la continuidad operativa", afirman desde la organización.

Prestadora de soluciones personalizadas, la empresa puede adaptarse a cada proyecto, entendien-

do la importancia de ofrecer cables eléctricos con características técnicas específicas que respeten los más altos estándares de calidad y seguridad. Con una robusta capacidad productiva y un fuerte compromiso con la innovación, se posiciona como el socio ideal para acompañar desarrollos de energía, tanto en su etapa inicial de construcción como durante todo su ciclo de vida.

La clave del éxito de WTK radica en su capacidad de brindar un so-

WTK RESPONDE A LAS DEMANDAS MÁS DESAFIANTES CON FABRICACIONES ESPECIALES QUE COMBINAN RAPIDEZ Y FLEXIBILIDAD.

porte flexible a cada cliente, adaptando sus soluciones a las necesidades cambiantes de la industria de Oil & Gas. "Esta agilidad nos permite estar un paso adelante, ofreciendo productos que integran tecnología avanzada y se alinean con los requerimientos de sostenibilidad que marcan el futuro del sector", completan desde la firma.

CONFERENCIA SOBRE PREVENCIÓN DE DAÑOS POR TERCEROS

La importancia de hacer la gestión de interferencias y garantizar la integridad de los ductos

La subcomisión de prevención de Daños por Terceros del IAPG expuso el trabajo que realizan las empresas transportadoras para evitar roturas de ductos y sus consecuencias negativas. «Llamen antes de excavar» fue el lema que dejaron los especialistas.

"Llamen antes de excavar". Con esa frase, Juan Alberto Kindsvater de TGS y Sergio Ricardo Martín de TGN cerraron la capacitación sobre prevención de Daños por Terceros (DpT) con el objetivo puesto en la protección de la extensa red de ductos del país.

Kindsvater y Martín integran la subcomisión de DpT del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG) y su misión aquí en la AOG Patagonia 2024 fue lograr que esos "terceros" que operan en los territorios que están sobre los ductos realicen la necesaria "gestión de interferencia" -o directamente, "la interferencia"- para conocer de primera mano dónde es-



tán esos caños, qué peligros conlleva la realización de obras en sus cercanías y como evitarlos trabajando de manera conjunta.

Nunca es negocio hacer las cosas mal o apuradas, advirtieron ambos especialistas, señalando las consecuencias devastadoras que pueden

tener las intervenciones incorrectas en estas infraestructuras críticas. Las estadísticas internacionales respaldan esta preocupación: en Estados Unidos, los daños por terceros representan el 23,1% de los incidentes en ductos, constituyendo la segunda causa más frecuente de accidentes, solo detrás de los problemas de equipamiento.

El panorama se torna más complejo cuando se considera que, paradójicamente, muchos de los daños son causados por colegas del sector, empresas que, en su afán por acelerar trabajos, descuidan los protocolos de seguridad establecidos. Esta situación ha llevado a la industria a

LA INDUSTRIA HA ESTABLECIDO FRANJAS DE SEGURIDAD: 30 METROS PARA CONSTRUCCIONES CERCA DE GASODUCTOS Y 15 METROS PARA PETRÓLEO.

reforzar sus campañas de concientización y a implementar estándares más rigurosos de prevención.

Los especialistas expusieron varios ejemplos. Uno de los que ilustró la magnitud de estos problemas ocurrió en Bariloche en 2012, cuando la rotura de un gasoducto de 8 pulgadas dejó sin servicio a más de 44.000 usuarios en pleno invierno. La causa: una falta de gestión adecuada de interferencias.

Para prevenir estos incidentes, la industria ha establecido rigurosas franjas de seguridad: 30 metros para construcciones cerca de gasoductos y 15 metros para hidrocarburos líquidos. Incluso la plantación de árboles está estrictamente regulada, con distancias mínimas de 12,5 y 7,5 metros respectivamente, debido al riesgo que representan las raíces para la integridad de los ductos.

PROYECTO **DUPLICAR**

DESARROLLO DUPLICADO, PARA LA ENERGÍA DE TODO UN PAÍS.

Sumamos más oleoductos para aumentar la conectividad de la producción de la Cuenca Neuquina, lo que permitirá incrementar la exportación de petróleo de nuestro país.

OLDELVAL
OLEODUCTOS DEL VALLE

EL PROVEEDOR ESTRATÉGICO EN OIL & GAS

Fabricaciones especiales Fast & On Demand.

WTK WENTINCK
CONDUCTORES ELÉCTRICOS

Impulsamos el futuro en el corazón de Vaca Muerta

pluspetrol

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

RL OILFIELD SOLUTIONS
— Valve repair & maintenance —

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

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



ENCUENTRO CON LOS CEOS

Versatilidad, la clave del éxito petrolero en los tiempos que corren

En un contexto cada vez más competitivo, NRG adapta su oferta de arenas a los requerimientos de Vaca Muerta, mientras que PECOM vuelve a calzarse el traje de operadora en Chubut y Aconcagua apuesta por la integración de servicios.

¿Qué tienen en común una proveedora de servicios como NRG, una ex operadora de áreas que vuelve a desempeñar ese rol como PECOM y un grupo integrado de energía como Aconcagua? Surgida de lo conversado por los referentes de esas empresas en el marco del 'Encuentro con los CEO's' de AOG Patagonia 2024, una posible respuesta es: un creciente protagonismo en el mercado hidrocarbúrico local.

En función de desarrollos técnicos que buscan economizar costos, las operadoras están priorizando el uso de arenas de cercanía en Vaca Muerta. La tendencia fue revelada por César Güercio, CEO de NRG Argentina, firma proveedora de este insumo esencial para el desempeño en la formación no convencional. "La calidad de este recurso depende de su origen. Básicamente hay tres tipos de arenas en el mercado: las de origen puro de Entre Ríos o Dolavon, a las que consideramos *premium*; las de origen puro de cercanía, que se extraen en Río Negro; y las que son una *mix* entre ambas", definió.

Las operadoras, expuso, decidieron optar por los dos extremos de esa gama de productos. "Las arenas de cercanía configuran un 80% del volumen que comercializamos, mientras que las de Entre Ríos son el 20% restante. Tenemos nueve canteras para abastecer a nuestros clientes y 17 productos distintos

GÜERCIO:

«LOS MEJORES POZOS DE DOS OPERADORAS HAN SIDO PLENAMENTE FRACTURADOS CON ARENAS DE CERCANÍA, QUE IMPLICAN UN PRECIO MÁS BAJO»

para cubrir sus requerimientos", especificó.

El valor intrínseco de este insumo no es tan alto, explicó, pero se eleva a partir de los patrones logísticos de traslado. "Es información pública el dato que los mejores pozos de dos operadoras han sido plenamente fracturados con arenas de cercanía, que implican un precio más bajo", detalló.

Cada pozo, estimó, requiere cerca de 12.000 toneladas (Tn) de arena. "La disponibilidad del producto apropiado en el momento justo, en el *blender* y en continuo configura una operación combinada muy desafiante. Con nuestro servicio de 'última milla' lo que hacemos es *desriskear* esa labor con bases de acopio cercanas a los yacimientos. Estamos ideando una solución aún más agresiva para acopiar dentro del bloque y hacer de la 'última milla' una 'última media milla'", anunció.

Esta temporada, avisó, la demanda de arena en Vaca Muerta llegará a los 4,2 millones de Tn. "Para el año que viene esa cifra trepará a 5,3 millones, lo que representará un gran reto de infraestructura vial, sobre todo teniendo en cuenta que en cualquier ruta de arenas los índices de accidentes se sextuplican", advirtió.

Volver a ser

Con la adquisición de El Trébol-Escalante y Campamento Central-Cañadón Perdido, PECOM volverá a ser una operadora petrolera. "Tenemos una presencia fuerte en dos negocios: ingeniería y construcciones, y servicios. En el primero, durante 2023 triplicamos nuestro tamaño y ahora estamos en un proceso de consolidación, orientándonos hacia la provisión de EPC. En el segundo, tenemos el foco puesto en la generación de valor incremental para nuestros clientes mediante soluciones integrales de operación y mantenimiento, tratamientos químicos, *artificial lift*, etc., corriendo el riesgo

ASTIE:

«SEGÚN MI EXPERIENCIA, LO QUE RINDE EN VACA MUERTA NO NECESARIAMENTE ES IGUAL DE BUENO CUANDO SE LO APLICA EN CAMPOS MADUROS»



TRABUCCO:

«EN LOS TRES PILARES QUE HACEN A NUESTRO GRUPO ECONÓMICO VISLUMBRAMOS UN VECTOR DE CRECIMIENTO MUY SIGNIFICATIVO»

de que si producimos cobramos, y si no producimos, no. Así empezamos a transitar el camino para volver a ser operadores", repasó Gustavo Astie, CEO de la empresa.

Si todo sale bien, adelantó, la semana que viene la firma se hará cargo del primero de los dos yacimientos adquiridos en Chubut. "Según mi experiencia en el rubro convencional y en Vaca Muerta, las compañías grandes están muy focalizadas en el subsuelo, en la perforación y la terminación, lo cual es entendible porque allí está el negocio. Pero lo que rinde en Vaca Muerta no necesariamente es igual de bueno en campos maduros", señaló.

La industria, reflexionó, necesita hacer valer cada dólar de OPEX y CAPEX, poniendo la mira en la eficiencia para producir cada barril. "Lo que una operadora hace hoy, puede generar algún factor diferencial mañana. Tenemos un aporte por realizar al respecto", sentenció.

Por otro lado, argumentó, el concepto de "campos maduros" es un poco relativo. "Los yacimientos de la Cuenca del Golfo San Jorge que muestran determinadas condiciones de viscosidad o de factor de recobro, y que fueron sede de tareas de recuperación secundaria durante 70 u 80 años, todavía pueden tener mucho por ofrecer a través de aplicaciones específicas de recuperación terciaria y de la optimización del uso de los recursos hídricos", aseveró.

Servicios integrados

Principalmente afianzada en Río Negro, Aconcagua Energía también produce crudo en Mendoza y Neuquén. "Nacimos en el rubro conven-

cional, con campos que exhibían rentabilidades marginales, a los que debíamos revitalizar o extender su horizonte productivo. Para lograrlo, tuvimos que especializarnos en gestión de costos, optimización del agua e integración de servicios", explicó Diego Trabucco, CEO de la empresa.

En concreto, precisó, Aconcagua integró el 20% de las prestaciones que explican el 80% del OPEX, tales como los servicios de torre o los de operación y mantenimiento. "Eso hoy nos permite hacer de un campo inviable, uno rentable y con sostenibilidad en el tiempo", aseguró.



Los activos hidrocarbúricos más importantes de la firma, subrayó, son los bloques 25 de Mayo, Jagüel de los Machos y Entre Lomas, que representan un 60% de su producción de petróleo y gas natural. "El 90% de nuestro EBITDA lo genera el *Upstream*, mientras que el 10% restante responde a las áreas de generación y servicios. Entendemos que con la desregulación del mercado eléctrico seguramente podremos capturar algo más de valor en materia de generación. Asimismo, apuntamos a crecer en el ámbito de los servicios mediante la adopción de nuevas tec-

nologías, una mayor eficiencia y contratos de operaciones disruptivas", afirmó.

La meta de Aconcagua, remarco, es consolidarse como una compañía de energía en todas sus formas, incorporando una ventana de oportunidad en petróleo no convencional. "En los tres pilares que hacen a nuestro grupo económico -el *Upstream*, la generación eléctrica y la prestación de servicios- vislumbramos un vector de crecimiento muy significativo para la Argentina durante los próximos años", se ilusionó.

la energía evoluciona para vos

non neuquén energía infinita

Gobierno de la Provincia del Neuquén



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 Móvil 24/7: +54-0299-155-285216 servicios@lockwood.com.ar

MARTÍN LLARYORA, GOBERNADOR DE CÓRDOBA

«Vaca Muerta representa grandes oportunidades para Córdoba, donde hay metalúrgicas muy competitivas»

El gobernador de Córdoba no sólo concibe al sector hidrocarburífero como una fuente de divisas para el país sino también como una plataforma de asociatividad productiva entre provincias. Cuál podría ser el beneficio para su jurisdicción.



Córdoba posee una larga tradición de articulación exitosa entre los sectores público, privado y académico. Así lo destacó el gobernador Martín Llaryora, quien aprovechó su participación en la AOG Patagonia 2024 para anticipar el inminente lanzamiento de un crédito diferencial que beneficiará al Cluster Industrial de Petróleo, Gas y Minería de su provincia, entidad que el mandatario creó

en 2014, cuando se desempeñaba como ministro de Industria. "Desde un primer momento, a través de ese espacio y de la Agencia ProCórdoba, nos propusimos acompañar a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) y a los emprendedores, que son quienes más necesitan el respaldo del Estado", señaló.

El mandatario sostuvo que son habituales los desarrollos de líneas

crediticias del Banco de Córdoba para favorecer a ciertos sectores específicos que requieren mayores posibilidades de financiamiento. "En función de mínimos costos bancarios y del esfuerzo del empresariado, lo que se busca es ofrecer una línea financiera sumamente competitiva", resaltó.

Según sus precisiones, la Argentina no puede prescindir de la puesta

«ES PRECISO PELEAR POR ESAS OBRAS DE DESARROLLO QUE LOS PRIVADOS NO VAN A HACER Y DE LAS CUALES DEPENDE EL CRECIMIENTO DEL PAÍS»

en valor de sus riquezas hidrocarburíferas y sus minerales críticos. "Los dirigentes políticos de todo el país estamos obligados a entender la importancia estratégica de respaldar decididamente a esas actividades", aseguró.

El agro, apuntó, fue históricamente el motor económico de la Argentina, mientras que la energía muchas veces se convirtió en su talón de Aquiles. "Más que una balanza comercial, de hecho, durante mucho tiempo hemos tenido una balanza agraria. Pero lo cierto es que carecer de energía significa no poder fabri-

car nada. Y pasar de una matriz que importe hidrocarburos y minerales a una que los exporte sería de vital ayuda", enfatizó.

Integración provincial

Hay proyectos de infraestructura energética, a criterio de Llaryora, cuya realización no puede demorarse más. "Es preciso pelear por esas obras de desarrollo que los privados no van a hacer y de las cuales depende el crecimiento del país. Esto lo digo como cordobés: que el Estado nacional frene ese tipo de iniciativas constituye un error. Todo lo que esas obras tardan en desarrollarse es tiempo de inversión que se pierde", manifestó.

La expansión de la industria de Oil & Gas, acotó, no sólo derivará en más divisas para las arcas nacionales y regalías para las provincias, sino también en mayores posibilidades de complementariedad. "Gracias a Vaca Muerta, Neuquén va a multiplicar su población y, consecuentemente, sus necesidades de bienes y servicios. Eso representa grandes oportunidades para Córdoba, donde hay empresas metalúrgicas muy competitivas, las cuales fabrican piezas e insumos para un vasto número de industrias", proyectó.

«VACA MUERTA REPRESENTA GRANDES OPORTUNIDADES PARA CÓRDOBA, DONDE HAY EMPRESAS METALÚRGICAS MUY COMPETITIVAS»

INTEGRACIÓN REGIONAL

«Chile es un aliado de la Argentina para acceder a más mercados globales»

El titular de Economía de Chile visitó la AOG Patagonia y puntualizó la ventaja que significa el abastecimiento energético desde la Argentina para atender la demanda interna chilena.

El ministro de Economía de Chile, Nicolás Grau, visitó la AOG Patagonia en Neuquén y consideró que su país puede ayudar a la Argentina a desarrollar el potencial exportador de Vaca Muerta. El funcionario trasandino también ahondó en cuáles son las ventajas comparativas de la energía argentina como suministro para el consumo interno en Chile.

El gobierno chileno ofrece su capacidad logística como salida para los hidrocarburos de Vaca Muerta hacia el mundo y como punto de ingreso de maquinaria y materiales para el desarrollo de la formación no convencional. «Chile es un aliado para Argentina para acceder a más mercados globales. Por lo tanto, que

aquí se tenga ambición y que se busque justamente esa posibilidad, es algo que nos entusiasma a nosotros como país», afirmó Grau.

En Chile subrayan la importancia del gas argentino para reemplazar el carbón y acompañar la variabilidad de las energías renovables. «El gas también puede ayudarnos a cubrir los momentos en nuestra matriz energética en los que no nos sirve la energía eólica o la energía solar, eso es sobre todo importante en los años en que tenemos escasez hídrica», dijo el ministro de Economía.

La creciente producción en la formación neuquina y las señales favorables desde la Argentina para su exportación han despertado el

atractivo por los hidrocarburos argentinos en Chile. La petrolera estatal chilena Enap proyectó que Vaca Muerta podría abastecer hasta un tercio del consumo de crudo de sus refineras en Chile.

El ministro de Economía puntualizó la ventaja que significa el abastecimiento argentino para atender a la demanda interna chilena, particularmente en la región del Bio Bio. «En materia tanto de crudo como también en materia de gas, creemos que nos puede permitir avanzar en dos direcciones. Primero, reducir los costos de la industria en Chile, en particular en el Bio Bio. Y segundo, nos va a permitir utilizar toda la potencialidad logística



GRAU:

«CHILE ES UN ALIADO PARA ARGENTINA PARA ACCEDER A MÁS MERCADOS GLOBALES. POR LO TANTO, [...] ES ALGO QUE NOS ENTUSIASMA A NOSOTROS COMO PAÍS»

portuaria que tiene el Bio Bio, tanto para ingresar insumos, maquinarias, materiales, para todo el desarrollo que se está llevando en Vaca Muerta, como también para poder exportar principalmente al continente asiático, a la costa oeste de Estados Unidos», analizó el funcionario chileno.

«Los privados son fundamentales acá, porque son ellos los que tienen que desarrollar y encontrar esa oportunidad de negocio. Pero una vez que esa oportunidad existe, nosotros en el Estado somos un aliado para que eso pueda desarrollarse y eso es lo que hemos conversado acá con el gobernador de Neuquén», concluyó.

Energía | Movilidad | Sostenibilidad



40 años
aspro.com



Hosmann

Movimiento de Suelos
Obras de Infraestructura y Civiles

(299) 4654379

www.hosmann.com.ar

Energix COMPROMETIDOS CON EL ÉXITO DE SU NEGOCIO

www.energix.com.ar

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 es 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

viernes 25/10

DÍA
3JÓVENES OIL&GAS
Sala Tromenjog⁸
Jóvenes Oil & Gas

Viernes 25/10

10:00 a 10:15

JÓVENES OIL&GAS

Presentación
-Sala Tromen

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. Upstrea, PECOM

Moderadores: Joanna Villanova, PAE / 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 Energía

CICLO 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

10:30hs a 20:00

Ronda de Negocios de FECENE

(Sujeto a agenda previa)

Contacto: www.fecene.org.ar



GALERÍA

Foto: gentileza Axsol

Exclusivo
por nuestro
canal

EconoJournal



YouTube

ECONO JOURNAL
ENERGY
DAY

LUNES 2 DE DICIEMBRE

8 AM

CLUB HÍPICO ALEMÁN, CABA



SAVE THE DATE

+ Info: econojournal@econojournal.com.ar

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