


**ENCUENTRO CON LOS CEOS**

**Cómo ampliar la infraestructura para apuntalar el desarrollo de Vaca Muerta**

**TOTAL Y WINTERSHALL DEA**

**Dos gigantes europeos que pisan fuerte en Argentina**

**VISITANTES**

# Asistencia record para la XII Argentina Oil & Gas Expo 2019



El mayor encuentro de la industria en la región, culminó su edición superando ampliamente los números del 2017. La cifra oficial es de 25.897 visitantes.

**4° CONGRESO LATINOAMERICANO Y 6° NACIONAL DE SEGURIDAD, SALUD OCUPACIONAL Y AMBIENTE EN LA INDUSTRIA DEL PETRÓLEO Y EL GAS**
**LAS EXPERIENCIAS DE YPF, PAE, CHEVRON Y SSA DE BAKER HUGHES**

No convencionales: los desafíos en seguridad y medio ambiente

**LAS EXPERIENCIAS DE FUNDACIÓN ESPARTANOS, ANSES E YPF**

La búsqueda diversidad e inclusión en la industria petrolera

**YPF Y GEOPARK**

Experiencias exitosas en seguridad y medio ambiente



ENCUENTRO CON LOS CEOS DE TOTAL Y WINTERSHALL DEA

## Dos gigantes europeos que pisan fuerte en Argentina

Referentes del Grupo Total y de Wintershall Dea alzaron su voz contra los continuos cambios en las reglas de juego del sector y se quejaron de las dificultades para planificar y tomar decisiones de inversión, sobre todo en el ámbito gasífero.

**Total y Wintershall Dea** son dos compañías de origen europeo que llevan más de 35 años en el país. Ambas iniciaron la primera operación *offshore* de envergadura y por estos días están entre las principales productoras de gas del mercado argentino. Sus principales referentes a nivel local compartieron espacio en la jornada final de «Encuentro con los CEOs» de la XII Argentina Oil & Gas. Entre sus coincidencias figuraron tanto la preocupación por el congelamiento de precios como la ausencia de incentivos para el gas y la falta de estabilidad en las reglas de juego.

En su doble condición de director general de Total Austral y Country Chair del Grupo Total en la Argentina, Dominique Marion se refirió a las principales propuestas que viene impulsando su firma en las distin-

tas cuencas locales. «Estamos estudiando y a punto de lanzar el proyecto Fénix, en Tierra del Fuego. Es una iniciativa gasífera muy interesante. Aunque no desconocemos la realidad del precio del gas, estamos viendo cómo se puede anclar el valor. Esperamos que en el futuro se respeten las condiciones que fijamos con las autoridades provinciales. Las fluctuaciones nunca son favorables», afirmó.

Una inversión de esa magnitud, insistió, necesita estabilidad en el tiempo. «Queremos asegurarnos una producción que pueda colocarse en el mercado local y exportarse. Sabemos que Tierra del Fuego implica un costo de transporte adicional que hay que compensar», admitió.

Con respecto a Vaca Muerta, resaltó el flamante lanzamiento de Aguada Pichana. «Dado el precio del gas, vemos que hay más incentivos para el petróleo. Estamos migrando a ese recurso en bloques como Rincón La Ceniza y San Roque, entre otros», reveló.

Desde un punto de vista técnico, precisó, los proyectos en Tierra del Fuego y Neuquén compiten perfectamente dentro del portfolio internacional de Total. «Son emprendimientos competitivos y viables. El tema clave es la estabilidad de las reglas de juego. Necesitamos señales o indicios de marco regulatorio y fiscal estable», recalcó. La industria, expresó, está acostumbrada a tomar riesgos en relación con la geología, la producción y la volatilidad de los precios. «Sería deseable no sumar el riesgo regulatorio o fiscal», apuntó.

La empresa, recordó, tiene iniciativas importantes de Gas Natural Licuado (LNG, según la sigla en inglés) en lugares tan disímiles como Siberia y Mozambique. «Para triunfar en ese ámbito hacen falta ciertas condiciones vinculadas con la cadena de valor, el acceso a un fluido barato, la cercanía a los mercados, el corto de licuefacción, el transporte y la logística. Lo más importante, de todos modos, es el acceso a un gas económico y al mercado. En ese sentido, aquí vemos un potencial de recursos enorme. Se puede saturar al mercado local, a los vecinos e incluso pensar en exportar, pero la situación geográfica del país no ayuda», advirtió.

Será difícil, a su entender, alcanzar un desarrollo de gas seco porque costará mucho ir más allá de los 2 dólares por millón de BTU. «El gas asociado puede ser una forma de bajar el corto del gas. Igualmente es muy temprano para argumentar esto. No se sabe cuánto gas asociado hay, y recién de acá a dos años contaremos con esa información. El LNG es una posibilidad, pero hay que esperar», resumió.

### Interés por el *offshore*

A decir de Marion, Total es eminentemente una empresa de energía. «Producimos petróleo y gas, pero

también estamos en el segmento de electricidad y en la obtención de fuentes renovables. Hoy somos la cuarta productora de hidrocarburos del mundo, con 3.000 millones de barriles equivalentes diarios. Y tenemos presencia en más de 100 países», detalló.

En la Argentina, puntualizó, la organización está asentada desde hace más de cuatro décadas. «Empezamos explorando en Tierra del Fuego, donde hicimos hallazgos muy exitosos que luego pusimos en operación. Actualmente somos líderes en la Cuenca Austral y contamos con presencia activa en Neuquén, donde

**Marion:** «Somos líderes en la Cuenca Austral y contamos con presencia activa en Neuquén, donde producimos tanto recursos convencionales como no convencionales».

producimos tanto recursos convencionales como no convencionales y estamos migrando levemente del gas al petróleo», señaló.

La compañía, añadió, también se dedica a los lubricantes, dispone de varias subsidiarias y maneja proyectos eólicos y solares. «Producimos aproximadamente 200 millones de barriles por día, en su mayoría de gas. Somos la segunda productora gasífera de la Argentina», acotó.

Consultado sobre el éxito de la flamante ronda *offshore* convocada por el Gobierno, argumentó que no hay muchos datos exploratorios en ese segmento. «Se trata de un área sub-explorada. Pero la convocatoria fue muy bien hecha y se nos instó a perseguir las nuevas oportunidades disponibles», aseguró.

La idea, sostuvo, es estar en la mejor condición posible para explorar aguas profundas y áreas convencionales. «Queremos sacarle rédito a nuestros proyectos. Parte del área licitada es cercana a nuestras operaciones en el sur, por lo que podemos crear sinergias con ellas. Resulta natural para nosotros interesarnos por el potencial *offshore* del país», remarcó.

## Propuesta convincente

Con la fusión celebrada en abril entre Wintershall y DEA, se creó un gigante que afianzó sus lazos con el medio local. «Si bien provengo de DEA, sé perfectamente que hay una experiencia corporativa acumulada de 40 años en la Argentina. En la actualidad producimos 160 millones de barriles equivalentes a escala global. Más que una petrolera, podría decirse que somos una firma de petróleo y gas (recurso que explica un 60% de nuestra cartera). Y este país representa más de un 10% de nuestro portfolio», cuantificó Manfred Böckmann, director general de Wintershall Dea Argentina.

La mayor producción doméstica, especificó el directivo, tiene sede en la provincia de Tierra del Fuego. No obstante, la firma logró expandirse a la Cuenca Neuquina de la mano del tight gas y de otras fuentes no convencionales. «En los últimos años arrancamos una fase piloto que estamos concluyendo en coincidencia con nuestra fusión. Nos complace estar cumpliendo con nuestras metas en las licencias que tenemos en las ventanas de petróleo de Vaca Muerta», celebró.

Según sus palabras, la empresa también obtuvo dos licencias *offshore*, por lo que hoy cubre toda la cadena de valor en el país. «Nuestra propuesta para participar en el offshore es muy convincente. En relación con la inversión a largo plazo, ese rubro nos ayudará a tener más equilibrio», calificó.

Desde su visión, hay muchos componentes necesarios para tener éxito en el negocio hidrocarburífero. «Uno de ellos es la capacidad de perseguir los ciclos de mercado locales e internacionales. Otro eje, en tanto, pasa por la resiliencia y la disponibilidad de un portfolio equilibrado. No estaríamos aquí si no hubiéramos encontrado una manera de reponer constantemente nuestro portfolio a partir de ideas novedosas, tecnología de punta y aprovechamiento del conocimiento», ponderó.

## Visibilidad limitada

El gas es un punto muy fuerte dentro de las actividades de Wintershall Dea. Es por ello que Böckmann manifestó su inquietud con respecto a las intermitencias del marco general de desenvolvimiento. «Las intervenciones implementadas desde 2008 hasta hoy, sobre todo en el consumo residencial, impactan sobre nuestra toma de decisiones. Hay una visibilidad limitada para la planificación, razón por la cual nos estamos concentrando en el petróleo, cuyo futuro cercano luce más claro. Estamos viendo muy buenos resultados en el ensayo de pozos de perforación extendida. Seguiremos adelante con nuestros pilotos a fin de entrar en un desarrollo pleno próximamente. Esperamos incorporar

**Böckmann: «Nos estamos concentrando en el petróleo, cuyo futuro cercano luce más claro».**

nuestra curva de aprendizaje a todas nuestras licencias», proyectó.

En un portfolio internacional como el de

Wintershall Dea, indicó, los proyectos siempre compiten por la financiación. «La Argentina no escapa a esa regla. Lo que vemos en el subsuelo es interesante, sería una lástima no poder aprovechar todo ese potencial por el riesgo inherente de este mercado. Si podemos dialogar con todos los actores y encontrar una solución, los proyectos locales estarán muy bien posicionados en la valoración global», auguró.

Aparte de estabilidad jurídica, reflexionó, hacen falta reglas congruentes de monetización para no depender de las temporalidades políticas o fiscales. «Se requiere un sistema de monetización a largo plazo tanto para el gas como para el petróleo», sentenció.

En cuanto al LNG, agregó, su grado de competitividad está por verse. «Por ahora los márgenes no son categóricos. Se necesita una mayor expansión del gas asociado para ganar competitividad. Confiar demasiado en el LNG sería muy cortoplacista», opinó. ←

## ENCUENTRO CON LOS CEOS DE TRANSPORTADORA GAS DEL SUR, TRANSPORTADORA GAS DEL NORTE Y EXCELERATE

# Cómo ampliar el transporte para apuntalar Vaca Muerta

Más allá de las obras en las que están actualmente involucradas, TGS y TGN coinciden en reivindicar la importancia de seguir expandiendo la infraestructura gasífera tanto en el plano doméstico como a nivel regional. Excelerate Energy, por su parte, aporta soluciones modulares vinculadas con la licuefacción del recurso.



**Responsables del transporte** del fluido en toda la cobertura nacional, Transportadora de Gas del Sur (TGS) y Transportadora de Gas del Norte (TGN) también son participantes de peso en otros segmentos de la cadena de valor sectorial. A ellos se les suma Excelerate Energy, un nuevo jugador cuyas propuestas en el Midstream pueden brindar soluciones al complejo escenario gasífero argentino. Reunidos en el 'Encuen-

tro con los CEOs' de la XII Argentina Oil & Gas, representantes de las tres empresas compartieron su visión sobre las fortalezas y debilidades del mercado doméstico y regional, aparte de referirse a las oportunidades y desafíos que se vienen.

Surgida del proceso de privatizaciones de los años '90, TGS se limitó inicialmente al transporte y en menor medida al procesamiento. Con el tiempo, sin em-

bargo, desarrolló otras líneas de negocios. «El transporte de gas sigue siendo el core de nuestra firma. Poseemos más de 9100 kilómetros de gasoductos con una capacidad superior a los 85 millones de metros cúbicos (m<sup>3</sup>) diarios y una potencia instalada de 778.600 HP. También hacemos procesamiento de gas en Bahía Blanca, donde se elaboran productos clave para la industria petroquímica», especificó Oscar Sardi, director general de TGS.

En el *Midstream*, expuso, la empresa brinda un servicio integrado. «Nuestro mayor desarrollo está en Vaca Muerta, donde ejecutamos una inversión del orden de los 300 millones de dólares para montar un gasoducto de 150 kilómetros que captará un caudal de hasta 60 millones de m<sup>3</sup> por día, además de instalar una planta de tratamiento que a priori acondicionará 5 millones de m<sup>3</sup> diarios», cuantificó.

Otra línea de negocios, acotó, son las comunicaciones, área clave para el transporte. «Convertimos un gasto en un ingreso al prestar servicios a través de radio enlace y fibra óptica. Adicionalmente, brindamos prestaciones anexas al transporte y a la industria del gas natural. Contamos con un taller importante en Bahía Blanca, donde trabajamos para nuestras turbinas y las de terceros. Y en los últimos tiempos desarrollamos un equipo para atender emergencias bajo el concepto de 'stop and go', complementó.

En definitiva, sintetizó, la empresa ya no piensa en un sólo servicio, sino en soluciones integradas para fa-



**Sardi: «Sabemos que darle salida al gas de Vaca Muerta es vital para el país. Hace falta construir nueva infraestructura».**



cilitar la actividad de los productores. «Sabemos que darle salida al gas de Vaca Muerta es vital para el país. El gasoducto que estamos construyendo nos conduce a las puertas de un sistema de transporte que llegó a su límite. Venimos transportando al máximo de nuestra capacidad. Hace falta construir nueva infraestructura», señaló.

El gran interrogante que tiene toda la industria, admitió, es qué pasará con esas obras. «Creemos que más temprano que tarde se harán. Por lo pronto, ya empezamos a acondicionar gas en Vaca Muerta, aunque nuestra meta es pasar a una planta de procesamiento. La idea es tener un gas seco cuyos líquidos puedan transportarse mediante un poliducto a Bahía Blanca», anticipó.

Otro sueño, proyectó, es instalar una planta de licuefacción, aunque se trata de una propuesta muy incipiente. «El país necesita tener más sentido común. Hay que entender que la materia prima, la gente idónea y la tecnología están. Sería muy torpe perder esta oportunidad histórica de desarrollo», afirmó.

### **Demanda deprimida**

TGN alberga un grupo humano de 650 personas distribuidas en 15 provincias del norte y el centro del país, aparte de contar con colaboradores en Chile y el sur de Brasil. A decir de su director general, Daniel Ridelener, la compañía transporta alrededor del 20% de la energía primaria y el 40% del gas natural que se mue-

ve en la Argentina. «Manejamos 11.000 kilómetros de ductos (7000 propios y 4000 de terceros). Estamos a cargo de 17 plantas compresoras. Paulatinamente fuimos creciendo e incorporando a nuestra actividad una parte del Gasoducto del Noreste Argentino (GNEA), desde Santa Fe hasta el límite entre Chaco y Formosa. La prestación de servicios nos hizo diversificar nuestro campo de acción hacia el *Midstream* en Neuquén. Creemos que la conformación de la producción está cambiando y eso nos abre un espacio para ofrecer servicios a los operadores de la Cuenca Neuquina», apuntó.

Asimismo, la firma controla una línea de negocios de resolución de problemas de abastecimiento energético. Un ejemplo de ellos, destacó el directivo, es la implementación de un proyecto orientado a las empresas mineras de la Puna. «Estamos muy interesados en todo lo vinculado con los gasoductos de exportación. Hace 20 años se desarrollaron los gasoductos que nos unen con Uruguay, Chile y Brasil. Hoy volvimos a exportar, pero todavía hay mucho por hacer en términos de obras de expansión e integración regional», aseveró Ridelener.

La Cuenca Norte, comentó, no está produciendo más de 4 millones de m<sup>3</sup> por día. «El resto es importado desde Bolivia. La meta es que ese flujo deje de ser de norte a sur, para pasar a ser de sur a norte», manifestó.

En su opinión, no puede encararse una inversión millonaria sin condiciones de retorno garantizadas. «La demanda nacional (incluyendo la relacionada con



**Ridelener: «Lo importante es que nuestra sociedad entienda el valor de los recursos de Vaca Muerta, cuya potencialidad es cercana a la del agro».**

Ninguna de esas oportunidades, desde su perspectiva, podrá aprovecharse realmente sin un marco regulador claro. «Deben darnos certezas, pero sin una macroeconomía estable eso será muy difícil. Lo importante es que nuestra sociedad entienda el valor de los recursos de Vaca Muerta, cuya potencialidad es cercana a la del agro. Parece inevitable que se generen los marcos regulatorios adecuados para darle tranquilidad a los inversores y a los financistas», aventuró.

### **Equilibrio comercial**

Menos conocida en el plano doméstico que TGS y TGN, Excelsite Energy pertenece al Grupo Kaiser del multimillonario norteamericano George Kaiser, propietario de bancos, organizaciones petroleras, de *Midstream* y de provisión de servicios.

Como vicepresidenta para Sudamérica y Country

la generación termoeléctrica) se ve bastante deprimida. Hay muchos lugares del país donde aún se puede entrar. Existen industrias gas-intensivas que podrían crecer con condiciones adecuadas. Los gasoductos que nos vinculan con Chile y Brasil permiten pensar en aumentar las exportaciones y poco a poco reemplazar las importaciones desde Bolivia. Todos estos aspectos deben amalgamarse en base a nuestra potencialidad de recursos», sostuvo.

Manager de la firma en la Argentina, Gabriela Aguilar ponderó el carácter disruptivo de Excelerate para el desarrollo del mercado del gas natural licuado (LNG, según sus siglas en inglés) a nivel mundial. «Hasta 2005 la única posibilidad de regasificar era con plantas onshore, las cuales implicaban un costo de capital muy grande. George Kaiser impulsó la instalación de plantas de procesamiento en barcos para ganar flexibilidad y atender necesidades puntuales. Nuestra compañía fue responsable del primero de esos barcos que se botó en todo el mundo. En Latinoamérica, los primeros países que adoptaron esta tecnología fueron la Argentina, en 2008, y Brasil, poco después», explicó.

Según sus estimaciones, hoy Excelerate tiene el mayor market share en regasificación. «Contamos con 11 barcos, de los que uno es carrier. Acabamos de incorporar otra embarcación a nuestra flota. Tenemos un barco en Brasil con un contrato a largo plazo con Petrobras (por 30 millones de m<sup>3</sup> diarios de capacidad) y un barco aquí (por 24 millones de m<sup>3</sup> por día)», precisó.

Como es de público conocimiento, la firma acordó con YPF para que su carrier Excalibur sea el barco elegido para transferir el LNG de la barcaza Tango y luego exportarlo «Accedemos a mercados muy distintos entre sí. Podemos certificar que más allá de las particularidades diferenciales de cada mercado, este recurso es una solución de uso permanente (como en Bangladesh), de garantía (como en Israel) o de respuesta a picos de consumo (como en Argentina)», ejemplificó Aguilar.

La empresa también ofrece servicios de almacenamiento virtual, que es una de las grandes deficiencias que hay en el país. «Somos una de las pocas compañías que podemos colaborar con la estabilización de los picos de consumo y ayudar a equilibrar la balanza energética y fiscal de la Argentina», definió.

Hace unos años, evocó, estaba el sueño de expandir las fronteras y promover la integración regional. «Pienso que todavía es posible. Claramente existe una oportunidad de comercializar y expandir el gas de Vaca Muerta, pero eso no será suficiente sin valorar el rol del LNG. Se trata de un elemento relativamente nuevo para el mercado argentino que requiere costos



**Aguilar: «Claramente existe una oportunidad de comercializar y expandir el gas de Vaca Muerta, pero eso no será suficiente sin valorar el rol del LNG».**

competitivos. En los últimos años se recorrió parte de ese camino, pero hay que seguir avanzando, aparte de mejorar la capacidad de transporte y los marcos regulatorios», enumeró.

A su criterio, el proyecto nacional de exportar 30 millones de m<sup>3</sup> diarios o más a partir de Vaca Muerta no implica que haya ideas excluyentes. «Con desarrollo masivo habrá espacio para todos. Por ahora, la producción está creciendo más rápido que las obras de evacuación. Necesitamos una solución modular e incremental de corto plazo. Podemos llegar a los 16 millones de m<sup>3</sup> y promover que todo el mercado se prepare para un desarrollo masivo. Estamos ingresando a la factibilidad de esa propuesta y queremos iniciarla en 2022», adelantó.

Los precios bajos del LNG, calculó, seguirán así al menos por un lapso de entre cinco y siete años. «No obstante, el nivel de evacuación que planeamos puede equilibrar la balanza comercial argentina y sentar las bases para el futuro», prometió. ←



**LAS EXPERIENCIAS DE YPF, PAE, CHEVRON Y SSA DE BAKER HUGHES**

## Nuevos desafíos que genera el desarrollo no convencional en seguridad y medio ambiente

Especialistas de las compañías que operan en Vaca Muerta y profesionales de la salud contaron sus experiencias, en un terreno el que se lograron avances importantes, pero en el que aún queda mucho por hacer.

Por Pablo Galand

**El desarrollo de los no convencionales** generó una diversidad de desafíos nuevos a la industria del oil & gas. Y así como a nivel tecnológico fueron y siguen siendo fundamentales las innovaciones que ayudan a lograr una mejor productividad, en materia de seguridad y medio ambiente también se plantea la necesidad de enfrentar y dar solución a situaciones inéditas. Fue así que especialistas de algunas de las compañías que operan en Vaca Muerta y profesionales de la salud contaron sus experiencias, en un terreno el que se lo-

graron avances importantes, pero en el que aún queda mucho por hacer.

El médico Guillermo Lombardo, especialista en medicina laboral, planteó los riesgos que generan en la salud la manipulación de arenas y las prevenciones que se pueden tomar al respecto. Señaló que la sílice que se encuentra en la arena es un mineral lo suficientemente pequeño como para ingresar en los pulmones. «La manipulación de arenas puede liberar polvos que contienen sílice en el aire y los trabajadores puede

respirar esa sílice», afirmó. Agregó que «el 31% de las muestras realizadas indicaron exposiciones de sílice por más de 10 veces del máximo permitido». A su vez, observó que en muchas operaciones los trabajadores cuentan con protección auditiva pero no tienen protección respiratoria y que «los procedimientos deben incluirlos». Lombardo advirtió que la sílice está considerada como un agente cancerígeno y que el 30% de los pacientes que están expuestos a este mineral pueden tener tuberculosis. En materia de prevención destacó la publicación de dos guías elaboradas respectivamente por Arpel y el Ministerio de Trabajo.

Eugenio Sellan, Gerente de Proyectos de Inversión en Downstream de YPF, participó en todo el proceso de desarrollo que no convencionales que la empresa llevó adelante desde sus inicios y contó los desafíos

**Lombardo: «La manipulación de arenas puede liberar polvos que contienen sílice en el aire y los trabajadores puede respirar esa sílice».**

que fueron sorteando en todo este tiempo. «Al principio desarrollamos un módulo básico de seguridad que incluía las reglas de oro que teníamos. Pero en el año 2013, cuando levantamos el nivel de actividad, subió también el nivel de accidentes. A partir de eso implementamos varios programas de liderazgo y de cultura». Con respecto a la seguridad en los procesos, reconoció que «estamos manejando fluidos distintos con un nivel de incertidumbre en el subsuelo importante. Fue un desafío que nos obligó a reforzar nuestras estructuras de ingeniería de proceso, tanto en el diseño como en la operación y también en el departamento nuestro de seguridad y medio ambiente», afirmó.

Marcela Bochenski, responsable de Seguridad, Salud y Ambiente en Chevron, señaló que una de las claves en su compañía para lograr el compromiso de los trabajadores en materia de seguridad laboral fue «tener la humildad de asociarnos con quienes hacen la



tarea». Afirmó que «quien conoce el cómo hacer la tarea es la persona que la realiza. Por lo tanto, para lo que nosotros estamos es para explicarles el porqué de las herramientas que lo van a llevar a cuidarse». Destacó también la necesidad de estandarizar los procedimientos de las distintas compañías para mejorar los resultados. «Las operadoras estamos utilizando entre un 80% y un 90% de fuerza laboral contratista. Cada operadora tiene su librito y hay personas que están trabajando para una misma contratista y se mueven de operadora en operadora. Cada vez que cambian, le cambiamos el librito. Si queremos evitar fatalidades, necesitamos estandarizar los procedimientos de prevención. Debemos hablar todas las operadoras el mismo idioma», afirmó.

Desde Pan American Energy, Federico Caldora, Vicepresidente de Seguridad y Ambiente de la compañía, destacó la importancia de un entorno de trabajo acorde en la prevención de accidentes. «Si un operador nuestro opera en un entorno de pérdidas y para realizar su tarea debe asumir riesgos que podrían ser perfectamente evitables, es muy poco probable que la gente tome comportamientos correctos», aseguró.

Edgar Zuleta, responsable de SSA de Baker Hughes, destacó que en la compañía tomaron la experiencia de la industria de la aviación para avanzar en la prevención. «Un piloto aprende a controlar situaciones de emergencias. Y nosotros exponemos a nuestra gente a una situación de emergencia donde está totalmente sin preparación para entender la secuencia que debe aplicar», indicó. Sostuvo que «se pueden crear turbulencias artificiales para saber actuar ante situaciones anormales para que se resuelvan y esto se convierta en una rutina hasta cubrir todas las situaciones anormales que puedan ocurrir», remató. ←

**LAS EXPERIENCIAS DE FUNDACIÓN ESPARTANOS, ANSES E YPF**

## La búsqueda diversidad e inclusión en la industria petrolera



Especialistas relataron una serie de experiencias destinadas a incluir en el mercado laboral a personas que han sido privadas de la libertad, al colectivo trans y a las mujeres.

**Por Antonella Liborio**

**Con el fin de incluir** las temáticas de diversidad e inclusión en la agenda de las empresas de Oil & Gas, durante la conferencia del jueves se relataron una serie de experiencias destinadas a incluir en el merca-

do laboral a personas que han sido privadas de la libertad, al colectivo trans y a las mujeres. Expusieron Santiago Cerruti, líder de proyectos de la Fundación Espartanos; Nadina de Carlos, directora general de Recursos Humanos de Anses; y Anabel Perrone, directora ejecutiva de Fundación YPF. La moderación estuvo a cargo de Andrés Mosteiro, presidente de la Comisión de Recursos Humanos del IAPG.

En 2009, un grupo de jóvenes jugadores de rugby llegaron a la Unidad Penal 48 de San Martín acompañando a un abogado penalista que conocían del club. Esos deportistas no salieron de allí como habían entrado. «Nos chocamos con la necesidad de hacer algo frente al abandono de esas personas que habitan el penal justo al lado del CEAMSE, sintiéndose la basura de la sociedad. Así nació, poco a poco, la Fundación

Espartanos», contó Cerruti. «El rugby siempre aportó beneficios a nuestra vida y decidimos compartir ese deporte con ellos, hicimos el primer entrenamiento en la cárcel con 10 presos y un recluso dijo que por un rato se había sentido libre. Desde ese momento hasta el día de la fecha, todos los martes vamos a jugar al rugby al penal».

Diez años después, la dimensión de la fundación cambió considerablemente. En 2019 Espartanos está presente en 21 provincias y 67 cárceles llevando adelante un programa que busca generar espacios de entretenimiento, como el rugby, promover la sanación a través de la espiritualidad y facilitar la inserción laboral de aquellos presos que cumplen la condena, salen en libertad y luego no consiguen trabajo por sus antecedentes.

### Nadina de Carlos: «Contratamos a 244 agentes provenientes de las minorías de discapacidad, adicciones y diversidad sexual».

«Cuando por fin salís en libertad, se abre la puerta de la cárcel pero se cierran todas las demás. Porque la primera respuesta de las empresas ante la posibilidad de contratar a un ex convicto es un rotundo no. En la Fundación trabajamos para revertir eso», sostuvo Cerruti y remarcó que «poco a poco nos contactamos con empresas que brindaron oportunidades de empleo. El trabajo de la Fundación fue creciendo y buscamos que las grandes empresas también asuman el compromiso». Cerruti proyectó también un emotivo video que mostró los testimonios de las personas que salieron de la cárcel y consiguieron trabajo. «Detrás de todas las personas hay historias, por eso, en lugar de señalar con un dedo hay que sumar cuatro más y dar una mano para ayudar», aseguró.

Nadina de Carlos, la Directora General de Recursos Humanos de Anses sostuvo que «no sólo se trata de dar trabajo sino de hacer que las personas se sientan parte». PAIS, el Programa de Anses de Inclusión Socio-Laboral, es una política activa sustentable de incorporación de las minorías vulnerables. «A raíz del programa contratamos a 244 agentes provenientes de las minorías de discapacidad, adicciones y diversidad sexual».

En cuanto a los obstáculos a la hora de incorporar personal de minorías vulnerables, Nadina explicó que «Los agentes que debían recepcionar al personal fueron la resistencia. Entonces lo primero que hicimos fue dar charlas de sensibilización porque es una realidad que existe. Muchas veces los empleados reniegan de tener que trabajar con alguien en estado de vulnerabilidad porque creen que van a perder el tiempo o que el grupo de trabajo va a dejar de funcionar. Luego avanzamos en la búsqueda».

Refiriéndose puntualmente a la contratación de personas trans, la directiva de Anses subrayó que existen inconvenientes normativos, por ejemplo, «al hacer el ingreso legal de la persona al organismo nos tenemos que basar en el documento. Y las chicas trans no habían modificado su documento con lo cual el alta y toda la documentación figuraba con el nombre masculino».

La última oradora fue Anabel Perrone, directora ejecutiva de Fundación YPF. El plan de acción de la petrolera estatal para la equidad de género inició en 2018. La intención es visualizar cambios efectivos en 2021 y naturalizar, a partir de 2022, esas transformaciones en las políticas de la empresa.

En palabras de Perrone: «Empezamos por la inclusión de las mujeres porque es la minoría más amplia dentro del grupo, y hay mucho por hacer» «El porcentaje de participación de mujeres en puestos de liderazgo de YPF es del 14 por ciento y deberíamos estar en 17 o 18. Es muy importante para las empresas mirar estos indicadores. Es fundamental tener una mirada de largo plazo, de lo contrario, los nuevos profesionales no van a querer trabajar en nuestras empresas», agregó. ←



## Toda la AOG2019, informada por un gran equipo

**A lo largo** de esta intensa semana que duró la AOG2019, el IAPG buscó la manera de informar mejor a los visitantes y a la Prensa acerca de las actividades. Para semejante desafío, fue necesaria la cooperación de profesionales de los distintos formatos, quienes una vez más formamos el equipo de Redacción AOG. Efecto, hubo que estar en varias partes a la vez para poder informar sobre una Expo de **35.000m<sup>2</sup>** con más de **450** stands; el 4° Congreso Latinoamericano y 6| Nacional de Seguridad, Salud Ocupacional y Ambiente con más de **300** inscriptos, **70** de presentaciones, **2** talleres y **7** Mesas Redondas; las charlas diarias del ciclo Encuentro con los CEOs; la jornada JOG de Jóvenes Profesionales del IAPG con más de **350** asistentes; conferencias importantes Conferencias de la AOG sobre Sustentabilidad y al menos **900** rondas de negocios.

Coordinados por Guisela Masarik, gerente de Prensa y Comunicación del IAPG, se generó la sinergia de trabajo conjunto de una auténtica redacción entre El Diario de AOG (con el equipo de EconoJournal: Marcela González, Lea Ágreda, Nicolás Gandini, Daniela Demelio, Fernando Krakowiak, Roberto Bellato, Antonella Liborio y Pablo Galand); el equipo de Redes Sociales (Betina Suárez de Lazos SDI y Soraya Fragueiro); junto a los profesionales audiovisuales del AOG Channel (Claudio Mattone, Mercedes Cordero y Guillermo

### Asistencia record

**La XII Argentina Oil & Gas Expo 2019**, el mayor encuentro de la industria del en la región, culminó su edición superando ampliamente los números de la edición anterior. En efecto, ya la noche previa al último día de Expo, que se realizó en La Rural en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el recuento de visitantes había superado ampliamente a los 20.000 de la edición de 2017. La cifra oficial para esta edición es de 25.897 visitantes.

de Sousa), el trabajo informativo de Carolina Panosian, Camila Loch y Lucio Mauro, (de Mauro & Estomba) y la impecable colaboración del área de Comunicación de Messe Frankfurt (Natalia Porta y Carolina del Pozo) junto a las fotógrafas Martina Szklar, Ayelen Libertchuk y Florencia Jáuregui. Con ritmo vertiginosos se realizaron 5 diarios, unas 100 entrevistas en el plató del canal y otras tantas en los stands, todo fue debidamente fotografiado y casi todo, filmado, mientras otro equipo de video documentaba la muestra.

Esperamos haber cumplido con la compleja misión y les iremos informando acerca de dónde hallar las fotos y los videos de este espectacular evento, donde la industria del Petróleo y del Gas pudo verse reflejada. ←

## YPF Y GEOPARK

# Experiencias exitosas en seguridad y medio ambiente



Amneris Bodegas, supervisora técnica en Medio Ambiente de YPF, dio cuenta de los talleres de reflexión y trabajo que vienen llevando adelante. Matías Vásquez, gerente en Seguridad y Medio Ambiente de GeoPark, detalló la creación y desarrollo del Programa de Observación Proactiva.

**En el último día** de la XII Argentina Oil & Gas se realizaron dos presentaciones sobre seguridad y medio ambiente en la industria. La primera tuvo como pregunta disparadora «¿qué vida cuidaste hoy?» y estuvo a cargo de Amneris Bodegas, supervisora técnica en Medio Ambiente de YPF, mientras que Matías Vásquez, gerente en Seguridad y Medio Ambiente de la empresa GeoPark, contó la creación y desarrollo del Programa de Observación Proactiva, una iniciativa que viene en materia de seguridad con sus empleados a partir de la participación cotidiana.

La referente de YPF señaló que «desde 2014 la Regional Centro de Upstream comenzó con la búsqueda de algo nuevo para desarrollar hacia el interior de la compañía respecto de los conceptos de seguridad y medio ambiente».

«Buscábamos que esto se conforme como un nuevo valor», agregó. Así, la compañía comenzó a realizar talleres de reflexión y trabajo sobre estos conceptos. «Se fueron eligiendo a personas con un marcado desempeño en estos talleres que resultaron centrales para YPF. Esto tiene que ver con el Equipo Motor».

Se trata de equipos multidisciplinarios que comparten los mismos valores y visión, donde los integrantes participan voluntariamente y que actúan como «tutores en seguridad y medio ambiente». En este sentido, Bodegas describió que «todos tienen un rol proactivo en esta agenda generando personas seguras y comprometidas con el medio ambiente. El Equipo Motor tiene un efecto multiplicador de agentes de cambio en la cultura preventiva en la compañía».

YPF lleva realizados 194 talleres que alcanzaron a más de 1.000 participantes. En estos momentos, tiene

22 proyectos activos que promueven la cultura preventiva en el campo, entre los cuales figura, por ejemplo, el «Rescate en altura y espacios confinados». A fin de año YPF espera llegar a un total de 40 proyectos. Por último, Bodegas subrayó que «esta agenda es realmente importante para la compañía. La formación de equipos motores en seguridad la vemos como trascendental porque produce cambios laborales y personales en los participantes».

**Vásquez:**  
«El Programa de Observación Proactiva se basa en la posibilidad que tienen los operarios de la empresa de observar, registrar e intervenir».

La segunda presentación, a cargo de Matías Vásquez, focalizó en un sistema que implementó la empresa GeoPark en materia de seguridad. El ejecutivo describió la confección del sistema de tarjetas de observación. «Con este mecanismo, que utiliza la tecnología y desde donde obtenemos todo tipo de información, es desde

donde promovemos la participación en temas de seguridad en la compañía».

Se trata de un programa integral lanzado al mismo tiempo por la compañía en todos los países donde tiene operaciones, como la Argentina, Chile, Colombia, Perú y Brasil. El sistema de tarjetas de GeoPark tiene el nombre de Programa de Observación Proactiva, y «se basa en la posibilidad que tienen los operarios de la empresa de realizar tres tareas claves: observar, registrar e intervenir», comentó Vásquez. Y agregó que «el objetivo es evitar incidentes, ya que tenemos un sistema para detener de manera rápida la actividad donde se alerte sobre cualquier cosa que esté pasando».

«Algo clave en este sistema tiene que ver con los líderes, que son los que tienen una actitud activa y se encargan de promoverlo en toda la empresa», describió el gerente. ←





PRESENTACIÓN DEL PLAN DE RESPUESTA ANTE EMERGENCIAS CON IMPACTO EN LA COMUNIDAD

## PREIC: La experiencia de seguridad y prevención encabezada por YPF

Rodolfo Chávez y Germán Humano, dos de los responsables de la iniciativa encabezada por YPF, coincidieron en que la clave es establecer una comunicación permanente y rápida con la comunidad. La iniciativa abarca a La Plata, Berisso y Ensenada, un territorio donde viven alrededor de 900.000 personas.

Por Roberto Bellato

**La seguridad es clave** en la industria del petróleo y el gas. Con esa premisa, en 2015 la petrolera YPF avanzó en la creación del Plan de Respuesta ante Emergencias con Impacto en la Comunidad (PREIC), llevado adelante en las localidades de Berisso, Ensenada y La Plata, donde tiene una de sus refinerías. Rodolfo Chávez, gerente de Relaciones Externas del Complejo Industrial de La Plata de YPF, y Germán Hu-

mano, coordinador del PREIC, expusieron los avances de esta iniciativa en el 4° Congreso Latinoamericano y 6° Nacional de Seguridad, Salud Ocupacional y Ambiente en la Industria del petróleo y el gas que organizó el IAPG como parte de la XII Argentina Oil & Gas. Ambos coincidieron en que sería positivo para el sector que la experiencia de este programa pueda expandirse.

La iniciativa comenzó a gestarse luego de la inundación que sufrió La Plata en abril de 2013, que provocó miles de víctimas y el incendio de la planta de coque de la refinería de YPF y la creación del PREIC se formalizó en 2015. En este plan de seguridad participa YPF como empresa referente, pero también está integrado por otras compañías del complejo industrial, entes públicos, organismos de la provincia de Buenos Aires, las municipalidades de La Plata, Berisso y Ensenada, los bomberos, fuerzas de seguridad, hospitales y Defensa Civil. «Creemos que este programa es un lugar desde donde se construye confianza hacia adentro de la compañía, pero también hacia la comunidad», comentó Chávez.

«El sistema meteorológico resulta clave. Tenemos que poder anticipar una lluvia grande con 48 horas de anticipación», indicó Humano. Y agregó que «utilizamos sistemas con muy buena tecnología y que cada vez son más finos en los pronósticos». Sobre esto, Chávez remarcó que «el mayor riesgo que tenemos en la refinería de La Plata no viene de situaciones internas, que puede haberlas, sino de situaciones meteorológicas».

«El programa cuenta con dos simulacros anuales, aunque este año vamos a alcanzar a realizar tres», indicó Humano, quien también contó que «el debut del PREIC fue en noviembre de 2018 cuando se incendió un galpón en el complejo industrial».

Chávez subrayó que «los tres municipios que participan son de distinto color político, pero el PREIC fue el único plan que firmaron juntos. Esto demuestra que el plan no solo es necesario, sino que es profesional y que se está construyendo realmente con la comunidad». Además, agregó: «creemos que los eventuales cambios políticos que normalmente hay en municipios, o donde sea, no tienen que afectar al desarrollo del PREIC, porque debe dejar de ser un plan para convertirse en una figura».

«Estamos trabajando en un edificio donde una parte quede a disposición de los municipios y que tenga una conexión con el sistema meteorológico. Queremos que los profesionales de Defensa Civil y los distintos profesionales de otros organismos trabajen en ese lugar», comentó Chávez.

Ambos panelistas destacaron que la comunicación es uno de los objetivos centrales del PREIC. En este sentido, Chávez indicó que «el programa siempre tuvo en claro que tenía que ser muy eficiente en la comunicación porque tenemos que llegar muy bien con el mensaje. Para esto, se realizaron varias acciones de acercamiento a la comunidad en hospitales, escuelas, jardines, entre otras instituciones».

En cuanto a la comunicación propia entre los distintos actores del PREIC, además del sistema interno

**Chávez: «Los tres municipios que participan son de distinto color político, pero el PREIC fue el único plan que firmaron juntos».**

de YPF, Chávez señaló que «contamos con un grupo de whatsapp y realmente se convirtió en una de las claves como sistemas de comunicación porque están integrados todos».

Chávez puso como ejemplo el corte de electricidad del 19 de enero de este año en La Plata, que provocó un incendio y una humareda en 30 minutos en toda la zona de la planta de YPF: «Este hecho, que fue controlado, lo pudimos informar en 10 minutos por Whatsapp, en 20 minutos estaba en Twitter por nuestra cuenta @YPFLaPlata y en 30 minutos ya estábamos difundiendo un comunicado oficial de la empresa explicando todo». «Esta velocidad para comunicar es clave para la comunidad y se logra gracias al PREIC», agregó.

Por último, Chávez añadió que «el 16 de junio, el día del blackout total que sufrió todo el país, pudimos comunicarnos internamente por whatsapp y por el propio funcionamiento del programa PREIC pudimos tener información. La prensa destacó que, en ese momento, con nuestro Twitter, fuimos la única información oficial que difundió lo que estaba ocurriendo. Recuerdo que pusimos que el corte estaba alcanzando a todo el país». ←