UNA PRODUCCIÓN DE ECONOJOURNAL / Nº 4 / AÑO 2 / SEPT. 2018

#4

Sinergia perfecta entre la energía y los alimentos
pág. 96

Impensada ruta que conecta al litio con el petróleo
pág. 102

TRAMA

VISIÓN DE PROTAGONISTAS

Pasan cosas

LA TORMENTA CAMBIARIA LE PUSO NUBARRONES AL HORIZONTE PETROLERO. LOS PRECIOS SOBRE LOS QUE SE HABÍA BASADO LA MAYORÍA DE LOS PROYECTOS QUEDARON DEPRIMIDOS. LA FE DE JAVIER IGUACEL: «EN 2027, VACA MUERTA APORTARÁ EL MISMO NIVEL DE DIVISAS QUE EL CAMPO». LOS PLAYERS ADVIERTEN: «EL NUDO ES CÓMO CONTRACTUALIZAR EL MERCADO A LARGO PLAZO». MOMENTO CLAVE PARA LA GRAN APUESTA ENERGÉTICA ARGENTINA.

ENTREVISTAS EXCLUSIVAS

Dominique Marion
Total Austral

Germán Macchi
Pluspetrol

Marisa Tormakh
Crown Point

Martín Mandarano
YPF Luz

Diego Manfio
SIMA

DiN S.A.

Infraestructura en acero para Oil & Gas

Acompañamos a nuestros clientes en sus proyectos,
asumiendo los desafíos más exigentes

ENAP - TECHINT
Proyecto PIAM off-shore
Extensión del deck

ENAP - TECHINT
Proyecto PIAM on-shore

CIRSOC ASCE AWS INTI Instituto Nacional de Tecnología Industrial ASTM SSPC NACE INTERNATIONAL

DiN S.A.
www.dinsa.com

Administración y Ventas:
Av. Alicia Moreau de Justo 1750, 2° piso, dpto. F - C1107AFJ - Bs.As. Arg.
Tel./Fax: 54-11 - 4314-2266 mail@dinsa.com www.dinsa.com

48 años

Producimos energía renovable
que permite renovar nuestra energía.

En **Pampa** generamos, producimos y distribuimos gran parte de la energía que contribuye al desarrollo de nuestro país.

www.pampaenergia.com

Pampa energía

Confiar. Invertir. Crecer.

wintershall

A subsidiary of
BASF – We create chemistry

40 AÑOS

CONTRIBUYENDO AL DESARROLLO

ENERGÉTICO DE LA ARGENTINA

40
AÑOS
Wintershall Energía

¿CUÁL ES EL PODER DE TU ENERGÍA?

ABRIMOS LA ENERGÍA A MÁS PERSONAS, NUEVAS TECNOLOGÍAS Y OTROS USOS. En Argentina generamos energía térmica en Enel Generación Costanera y energía hidroeléctrica en Enel Generación El Chocón, la distribuimos a través de Edesur, promovemos la movilidad eléctrica con Enel X y construiremos un parque eólico en Chubut con Enel Green Power Argentina.

Esta es nuestra energía. ¿Cuál es la tuya?
What's your power?

Seguínos en @EnelArgentina

enel.com.ar

enel

UPSTREAM

Exploración y producción de hidrocarburos, líder en la Cuenca Austral.

CGC

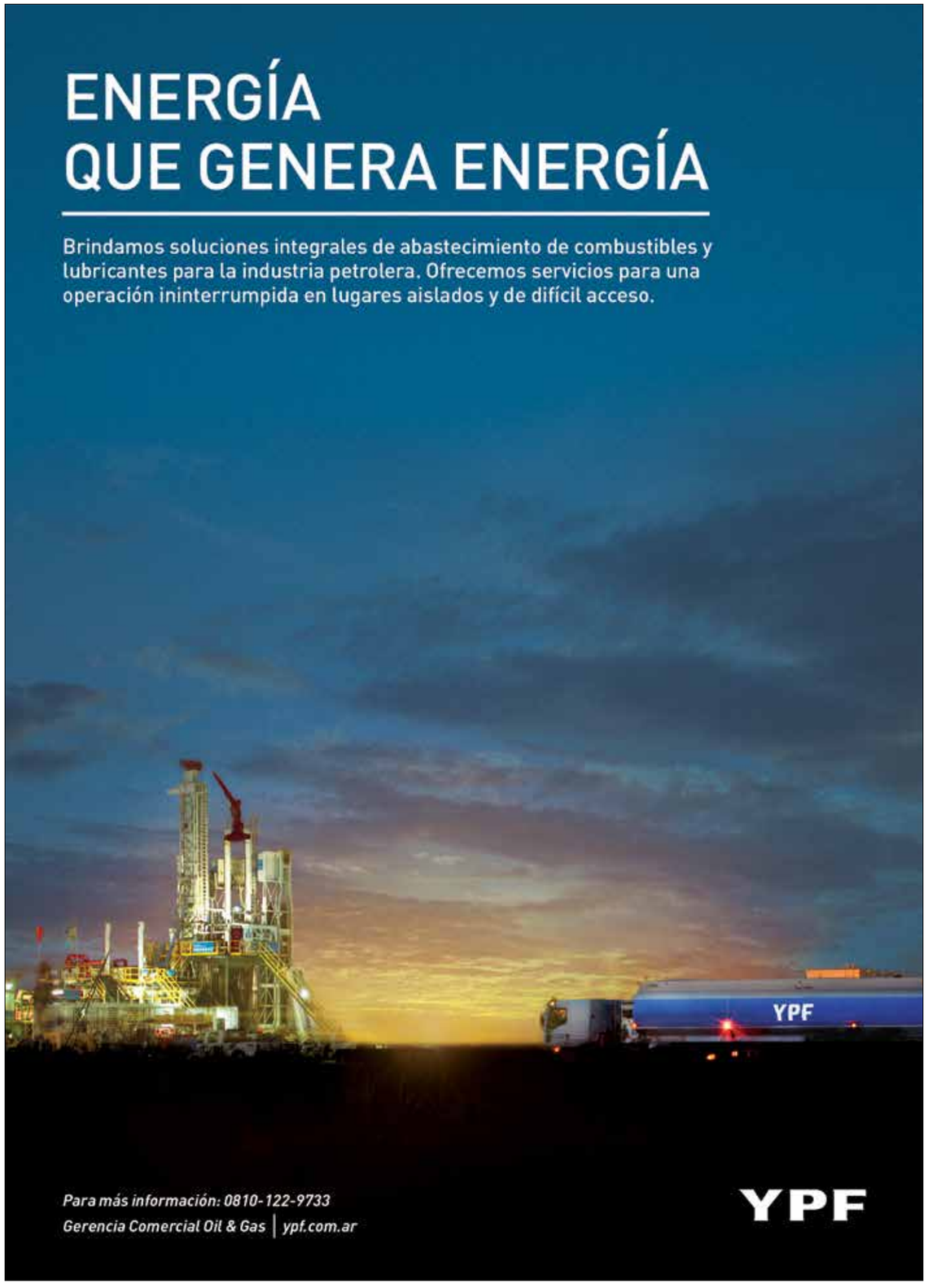
MIDSTREAM

Transporte de gas en Argentina, conectando con Bolivia, Brasil y Chile.

www.cgc.com.ar

ENERGÍA QUE GENERA ENERGÍA

Brindamos soluciones integrales de abastecimiento de combustibles y lubricantes para la industria petrolera. Ofrecemos servicios para una operación ininterrumpida en lugares aislados y de difícil acceso.



Para más información: 0810-122-9733
Gerencia Comercial Oil & Gas | ypf.com.ar

YPF

SU SOCIO ESTRATÉGICO EN PROYECTOS DE ENERGÍA

Trabajamos junto a Techint Ingeniería & Construcción y Tecpetrol en el Proyecto: Batería 1 y 2 - Fortín de Piedra

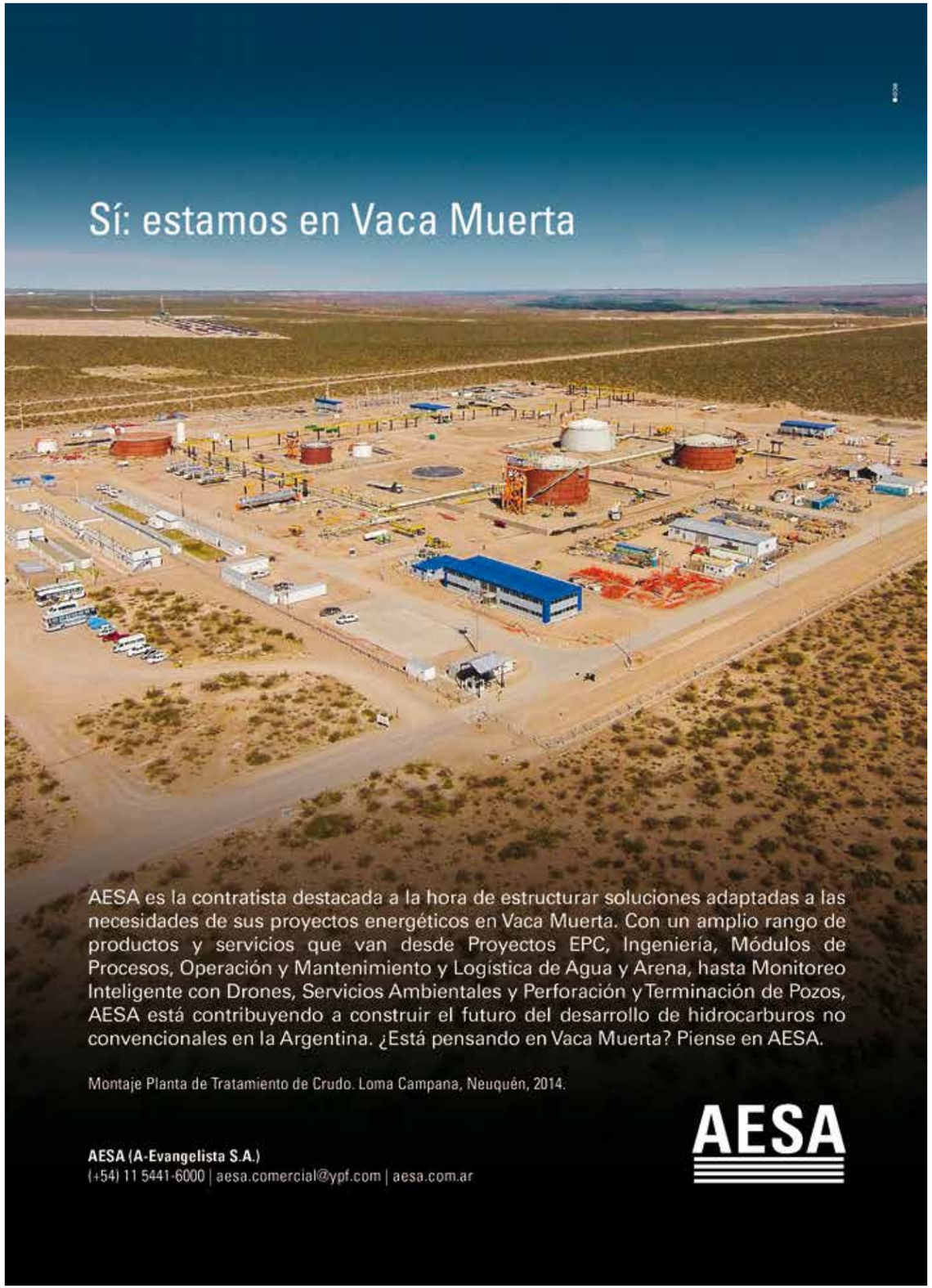
Oficina Principal:
Parque Industrial Neuquén Mza "R" Lote M1, Neuquén (Q8300AYU)
Tel: +54 9 299 4490999 - email: info@sima.com.ar

www.sima.com.ar

INGENIERIA SIMA

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

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


Sí: estamos en Vaca Muerta
AESA es la contratista destacada a la hora de estructurar soluciones adaptadas a las necesidades de sus proyectos energéticos en Vaca Muerta. Con un amplio rango de productos y servicios que van desde Proyectos EPC, Ingeniería, Módulos de Procesos, Operación y Mantenimiento y Logística de Agua y Arena, hasta Monitoreo Inteligente con Drones, Servicios Ambientales y Perforación y Terminación de Pozos, AESA está contribuyendo a construir el futuro del desarrollo de hidrocarburos no convencionales en la Argentina. ¿Está pensando en Vaca Muerta? Piense en AESA.
Montaje Planta de Tratamiento de Crudo. Loma Campana, Neuquén, 2014.
AESA
AESA (A-Evangelista S.A.)
(+54) 11 5441-6000 | aesa.comercial@ypf.com | aesa.com.ar

40 AÑOS
EXPLORANDO Y PRODUCIENDO
ENERGÍA EN EL PAÍS
pluspetrol

Para más información ingresar en:
www.axionenergy.com

NALCO Champion

An Ecolab Company

TECNOLOGÍA

» Espumantes para gas con distintos contenidos de condensado.
» Inhibidores de parafinas.
» Biocidas para el agua de fractura (Tecnología PAA).
» Tratamiento del agua de Flowback para reúso o para disposición final.
» Plantas de control de SH2 – Ultrafab (Eficiencia al mínimo Costo).

INFRAESTRUCTURA

» Planta de Fabricación en Pilar.
» Base operativa y Bodegas en todas las Cuencas petroleras, con una fuerte inversión en el parque Industrial de la zona de Añelo.

EXPERIENCIA

» Somos la empresa con mayor experiencia en **NO CONVENCIONAL** desde el inicio de su actividad en la zona.

Oficina Buenos Aires
V. Ocampo 360 Piso 3 | 011 55522566 | Puerto Madero

Oficina Neuquén
Maestros Neuquinos 1190 Piso 7 of. 702/703 | 0299 4482362

www.nalcochampion.com

Base Añelo
Manzana 5 lote D

Nuestra experiencia de más de 40 años en el rubro de especialidades químicas nos permite ofrecer

Soluciones para la industria del petróleo y gas en toda su cadena de valor

- Producción de petróleo
  - Aditivos para petróleo: Contamos con una amplia gama de productos para el tratamiento del crudo. Desemulsionantes, Inhibidores de incrustación, Biosidas, Inhibidores de corrosión, mejoradores de flujo y otros.
- Secado y purificación de gas: Tamices moleculares SILIPORITE®
- Extracción y transporte:
  Soluciones para protección de tuberías contra la corrosión, resistencia química, altas temperaturas y prolongación de vida útil.
- Refinación:
  - Servicio de sulfurización in situ en refinerías CARELFLEX® SERVICE
  - Provisión de DMDS, agente que activa los catalizadores usados para la desulfurización de los combustibles en refinerías.
  - Diluyentes de azufre: SULFATEK®.
- Distribución de gas:
  - Odorización de gas natural y licuado: SPOTLEAK®, VIGILEAK®
  - Inhibidor de mercaptanos: O-SCENT®.

VETEK

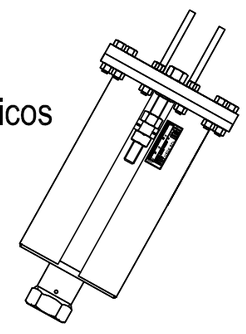
ARKEMA
INNOVATIVE CHEMISTRY

VETEK S.A. An Arkema Company - Av. Libertador 5480, piso 11°, CABA. Tel: +54 (011) 4788.4117 energia@vetek.com.ar - www.arkema.com - www.vetek.com.ar

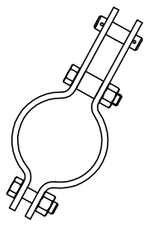
ITESOP ®

SOPORTES PARA TUBERÍAS

Elásticos



Rígidos



Ver amplia variedad de tipos y dimensiones en catálogo ITESOP

ITECO SRL

50° ANIVERSARIO
1968-2018

www.iteco.com.ar

Ventas: J.Ferrari 315 - CABA (+5411) 48557092 - Info@iteco.com.ar
Fábrica: Ucrania 2734 - Lanús Oeste - Buenos Aires (+5411) 56487231/2 - 42092071

JAVIER IGUACEL

VACA MUERTA APORTARÁ EN 2027 EL MISMO NIVEL DE DIVISAS QUE EL CAMPO

EL SECRETARIO DE ENERGÍA SE FIJÓ METAS AMBICIOSAS: QUIERE DUPLICAR LA PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO Y GAS EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS. EN UNA EXTENSA CHARLA A FONDO CON REVISTA *TRAMA*, JAVIER IGUACEL REPASA SU AGENDA DE PRIORIDADES, ANTICIPA INICIATIVAS DE GESTIÓN QUE TOMARÁ EN LOS PRÓXIMOS MESES Y SE ILUSIONA CON FUNDAR UNA NUEVA ERA HIDROCARBURÍFERA EN EL PAÍS DE LA MANO DE VACA MUERTA.

Por Nicolás Gandini y Juan Manuel Compte

Javier Iguacel.

> “
> EN EL CASO DE LOS GRANDES *TRADERS* DE LNG PARA LA GRAN EXPORTACIÓN, NECESITAMOS QUE SE TOME UNA DECISIÓN DE INVERSIÓN EN 2019 PARA QUE, EN 2022, ESTÉ FUNCIONANDO.

ES MIÉRCOLES a media mañana. Bien invernal, de fines de agosto, con frío húmedo y cielo plomizo, preludio de la tarde oscura y lluviosa que hubo ese día. Plaza de Mayo, cerrada por las marchas que se esperaban para esa jornada, en la que la Cámara de Senadores trataría la ley de interrupción voluntaria del embarazo. Dentro del Palacio de Hacienda, donde funcionan cuatro ministerios –Hacienda y Finanzas, Producción, Energía y Minería y Transporte–, existe un micromundo con vida propia. Con la puerta principal de Hipólito Yrigoyen vedada, el ingreso al edificio se realiza por distintos accesos secundarios. Los pasillos laten, al compás de una elección interna de delegados gremiales. Mesas, urnas y pegatina de volantes en las paredes contrastan con la pulcritud y el silencio que dominan pisos más arriba; sobre todo, en la antesala del despacho principal de la Secretaría de Energía. La discreción que rige el lugar se ve, de pronto, interrumpida por los tres máximos ejecutivos de un *player* importante del sector, que –carpetas en mano– salen de entrevistarse con el titular de esa cartera. Ya es mediodía. El anfitrión cancela la siguiente reunión. Imprevisto de último momento: debe cruzar rápido a la torre de YPF y, de ahí, correr a Olivos, donde lo espera el Presidente.
Son intensas las jornadas de Javier Iguacel. Sobre todo, desde aquel sábado 30 de julio, en el que la eliminación de la Selección Argentina del Mundial de Rusia pasó a ser noticia vieja en cuestión de horas. Esa misma noche, Mauricio Macri le pidió la renuncia a Juan José Aranguren. Lo reemplazó con quien, hasta entonces, era director nacional de Vialidad. Sorprendió, más por la salida de su antecesor –quien, superadas varias tormentas, parecía firme al timón– que por él mismo. De hecho, el CV de Iguacel –ingeniero en Petróleo, formado en YPF y con pasado inmediato como CEO de Pluspetrol– está más conectado al negocio de los hidrocarburos que al trazado de rutas, caminos y puentes.
«En 2023, tenemos que duplicar la producción de hidrocarburos de la Argentina. Deberíamos estar produciendo más de 1 millón de barriles de petróleo y más de 260 millones de metros cúbicos de gas, llegando a los 300 millones», pregona, convencido. No sólo por el conocimiento de causa con el que habla. También, por su propio estilo personal. Desde la imponencia física –mide cerca de 1,90– hasta la vitalidad que emana su juventud (tiene 44 años) y su verba, de definiciones tajantes. El cabello azabache, de jopo abundante y difícil de domesticar. Ciertos ademanes y postura férrea, casi militar, aunque –confiesa– carece de formación castrense, tanto él como su historia familiar. Alguien que lo conoce de su carrera privada, y que ahora lo trata seguido por cuestiones oficiales, lo resume en una palabra: «enérgico». Más preciso –y apropiado–, imposible.

La oportunidad de Vaca Muerta para las productoras de hidrocarburos es clara. Pero ¿qué significa para una firma de servicios petroleros o para un proveedor metalmecánico o de insumos? ¿Qué debe mirar ese empresario?
—
Debe imaginar la zona núcleo del campo argentino y la actividad que genera, el volumen de negocios que hay alrededor de esa inversión, en la que la Argentina es un gran jugador y muy competitivo. Lo mismo está empezando a pasar (y pasará) en Vaca Muerta. Hay una oportunidad inmejorable para todas las Pymes, tanto de servicios como fabricantes, que estén dispuestas a hacer algo diferente pero que saben que lo hacen bien. Por ejemplo, un transportista de granos: si tiene flota y es competitivo, tiene que pensar que Vaca Muerta implicará un volumen de movimiento de arena que le dará una mayor oportunidad. O un fabricante de silos: si hace sistemas de control y de siembra directa con alguna tecnología, que se siente con algún operador porque, seguramente, tendrá algo para ofrecerle, para venderle.

¿Por qué la comparación de Vaca Muerta con el campo?
—
Comparo al no convencional, que no se limitará a Vaca Muerta. A medida que esa formación se desarrolle, hay más hacia el norte, en Mendoza, y hacia Santa Cruz. Es decir, es una megaoportunidad. Lo comparo porque, a diferencia del petróleo y el gas convencional, es una actividad permanente, que lleva a que todos los años se decidan inversiones multimillonarias. Como la gente del campo, cuando toma la decisión de sembrar trigo, maíz o soja. Acá, todos los años se decide invertir; es una actividad continua, no para. Se perfora mucho. Sólo para dimensionar lo que significa: si lo hacemos bien, el gas y el petróleo de Vaca Muerta aportarán el mismo nivel de divisas para la Argentina que hoy genera el campo.

¿Cuándo proyecta que sería eso?
—
Empezando en 2019, con petróleo, hasta que tengamos la infraestructura para el gas. Seremos de nuevo exportadores netos de gas en 2021. Con lo cual, para 2023, deberíamos generar un volumen de exportación similar al de toda la cadena de maíz, trigo, carne…

Sin soja.
—
Y, ya para 2027 ó 2030, incluyendo a la soja. Puede ser más rápido o más lento. Depende de nosotros. El potencial está. Y, además, generará 500.000 empleos, de los cuales 120.000 serán del micromundo petrolero. El resto se crearán en el transporte, la distribución, la fabricación de equipos, los servicios, tecnología, telecomunicaciones, software… Hoy, las empresas tratan de llevar toda la información a los centros de cómputos en Neuquén. Eso abre oportunidades a un montón de empresas, no que lo capturen sólo dos o tres. Como nosotros, también, promovemos que haya más operadores, la cantidad de gente directa multiplica a la indirecta. Existe una realidad: hoy falta gente, Pymes y empresas en la Cuenca Neuquina. Es, de hecho, un reclamo del sector.

¿Cómo se hace para que la Política, la que define estrategias por arriba, entienda esta importancia de Vaca Muerta como generadora de divisas y promueva iniciativas desde áreas que exceden a la Secretaría de Energía?
—
Primero, generando empleo, tecnología y, al final del día, divisas. Pero lo más importante que genera es energía barata, limpia y abundante para el país. A alguien totalmente ajeno a Vaca Muerta tener gas y electricidad muy competitivos a nivel mundial le la oportunidad de exportar sus productos. El segundo punto es ser agentes mundiales de exportación. Lo que significa sentarse en la mesa de los países energéticos a discutir temas de los que, hoy, estamos afuera (como sí lo hacemos en agroindustria). Y generar divisas. No como un objetivo en sí, sino como una consecuencia de los anteriores, porque es la forma sintética de ver el dinero que moverá al sistema. Por eso, ya hay iniciativas en conjunto con el Ministerio de Producción.

¿Por ejemplo?
—
En Neuquén, se armó un desarrollo de Pymes para ayudarlas. Producción tendrá algunos programas especiales, para que puedan ser proveedores a través de YPF. Quien crea, y tiene ganas, que se acerque a YPF, diga qué sabe hacer e insista. Acá depende mucho de ser emprendedor (o no). Tenemos que olvidarnos un poco de la idea de que «Papá Estado» resuelve los problemas. Generaremos oportunidades, aprovéchenlas. Y, cuando vean algún bloqueo, estaremos nosotros para que ya no exista. Ahí es donde podemos ayudar. En la promoción. Estamos trabajando para que el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) tenga un acuerdo con la OPIC, que es un banco norteamericano de inversiones y garantías. Para que las empresas argentinas se puedan asociar con compañías que están haciendo lo mismo en Estados Unidos. Hay sólo tres países en el mundo que lograron desarrollar la tecnología, la capacidad y la gente para producir en no convencionales: Estados Unidos, Canadá y Argentina. Ningún otro pudo. Australia fracasó. Los de Europa del Este, donde hay recursos, fracasaron. China fracasó. Nosotros lo logramos. En Estados Unidos y Canadá –que explotan no convencional desde hace mucho tiempo– también hay empresas en la misma situación de las Pymes argentinas. Eran proveedoras de otra cosa y se metieron en el sector. A través de la OPIC, tienen capital y conocimiento para hacerlo. Creemos que habrá oportunidades de asociarse con financiamiento del BICE, para Argentina, y de la OPIC, para las canadienses y estadounidenses. Son herramientas que desarrollaremos este año.

Lo llevo al *upstream*. Siempre menciona que se necesitan más jugadores. ¿Piensa hacer acciones en Houston o plazas estratégicas para fomentar el regreso de las independientes, como las hubo hasta mediados de la década pasada?
—
Prioridad absoluta. También lo haremos con compañías de servicios más pequeñas. Ahí está la oportunidad de las de acá, de asociarse con ellos. Porque, si viene un nuevo fracturador, necesitará a alguien que le enseñe la logística, lo ayude con los talleres, le monte recursos humanos, pruebe la tecnología que se pueda proveer desde acá.

¿Viajará a los Estados Unidos?

—

Sí. Muchas veces. Seremos la fuente de esos aportes. La idea es llevar Pymes para que vean cómo funciona allá, cómo en Neuquén; que entren en contacto y se empiecen a asociar. Y si, después, se puede dar el financiamiento entre el BICE y la OPIC, mejor. Para este año tenemos previstos tres viajes. El primero, en septiembre, a Houston. Después vendrán acá en octubre. Y, en noviembre, iremos al Congreso Independence, de los Estados Unidos. Expondremos en Nueva Orleans. Iremos al Permian y, en diciembre, a Canadá. También hay un Congreso Independence en Alberta. Estamos en contacto permanente con el embajador argentino en Washington, Fernando Oris de Roa. Estamos viendo si podemos poner a una persona fija allá, encargada únicamente de *Oil & Gas*.

¿Qué espera hacer en esas iniciativas?

—

Queremos llevar a Pymes con inversores, en Nueva York y en Canadá. Ya me reuní con los embajadores de ambos países. En los Estados Unidos, estuve con el secretario de Energía, con quien chateo por WhatsApp. Él es un gran impulsor de esto, de las empresas argentinas. Rick Perry fue gobernador de Texas. Con lo cual, conoce muy bien la revolución que significó ahí, donde creó más de 2 millones de empleos, redujo enormemente el costo de la energía e hizo programas parecidos para sus empresas. Quiere que acá pase lo mismo. De hecho, la OPIC opera en economías desarrolladas, con préstamos a muy baja tasa. Si bien debe participar una compañía norteamericana, lo hace para que la Argentina también se desarrolle.

¿Qué papel jugarán las operadoras que ya están en Vaca Muerta? ¿Intentará inculcarles el espíritu de que deben salir a buscar socios, por más que ya tengan el acreaje o prioricen proyectos activos?

—

Sí, por supuesto. Pero, si uno mira, pasamos de tener cinco proyectos en Vaca Muerta en 2015 a 30 en la actualidad. De esos cinco, uno está en producción y los otros cuatro eran pilotos. Hoy hay cinco en producción, tres que están entrando en producción ahora y el resto, todos pilotos. Pero pilotos con producción y mucho más agresivos que los iniciales. Con lo cual, hay una evolución enorme de toma de decisiones de desarrollo, muy grandes, que ya se están teniendo en cuenta. YPF está acelerando su plan de negocios para avanzar muchísimo en producción. Mucho más de lo que había presentado en su Plan Estratégico. Seguramente, será en su próximo plan estratégico a presentar.

¿Usted incidió para tratar de que YPF le pusiera más ritmo a Vaca Muerta?

—

(Se ríe ligeramente) Un poco, con apoyo a YPF para que no sólo sea líder sino que haga buenos negocios para la compañía. Rentabilidad pero negocios mucho más ambiciosos. Es decir, ser mucho más ambicioso porque tiene con qué: gente, conocimiento, áreas y puede más que fortalecer su producción; puede duplicarla. Los planes son de YPF. Pero sí apoyo esa visión ambiciosa a la que, antes, no se apoyaba tanto.

Usted decía que Vaca Muerta, primero, y a hacer un desarrollo de petróleo. Porque hay poca capacidad para el gas.

—

No, en paralelo. En 2023, tenemos que duplicar la producción de hidrocarburos. Para esto, hará falta mucha petroquímica en Bahía Blanca, construcción de gasoductos, obradores... Ya hay dos gasoductos estudiados, que seguramente se lanzarán.

¿Neuquén-Rosario, por ejemplo?

—

Sí. Ése está muy a pleno. Y hay varias alternativas. Ya se está charlando sobre una primera LNG que podría estar funcionando en 2021.

Varias petroleras lo están estudiando. ¿Cómo sería? ¿Lo impulsaría el Estado? ¿O los privados?

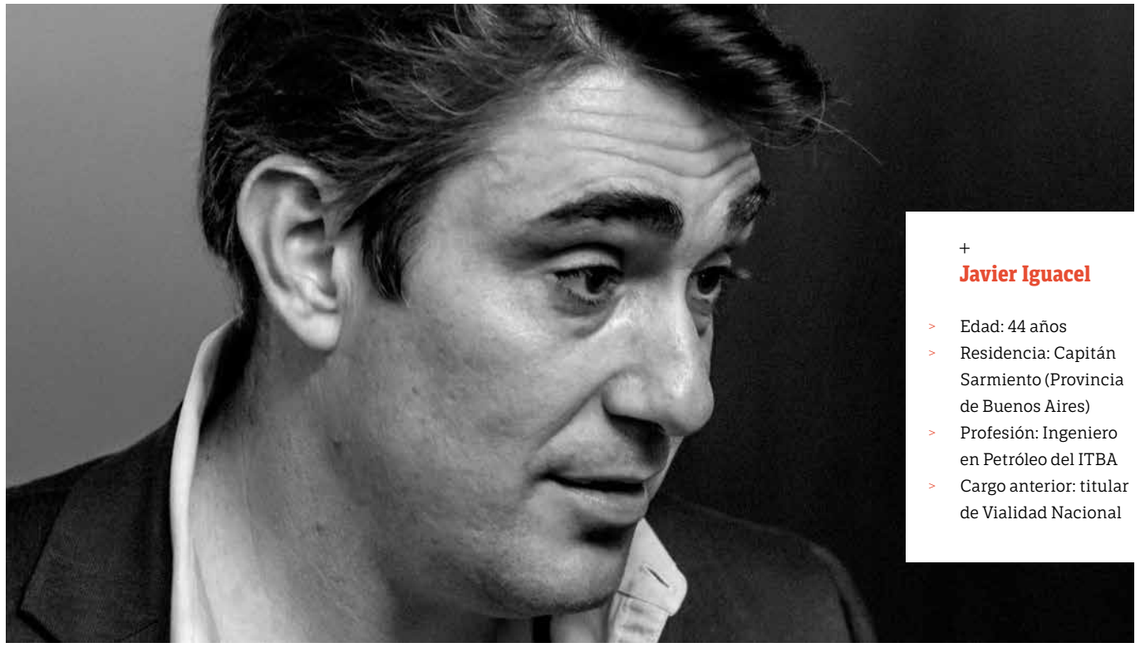
—

Tienen derecho a hacerlo. Pueden y estimulamos que lo hagan. En el caso de los grandes *traders* de LNG para la gran exportación, necesitamos que se tome una decisión de inversión en el año 2019 para que, en 2022, esté funcionando. Con lo cual, si hay iniciativas privadas de grandes volúmenes para exportar 100 millones de m^3/d, lo analizaremos. Si no, pensamos en un esquema en el que, como tenemos que reglamentar cómo funcionará el LNG en la Argentina, de alguna manera, licitaremos los derechos para hacerlo. Con algún PPP o mecanismo con el que el sector tenga que tomar la decisión. Será una inversión *full* privada. El Estado no pondrá dinero. Con el riesgo que tenga y el que entró, entró. Y el que quedó afuera, quizás, se quedará afuera por 20 años de ese volumen. No creo que haya tanto mercado en un tiempo prudencial.

Methanex decidió empezar a importar 3 millones de m^3 ahora.

—

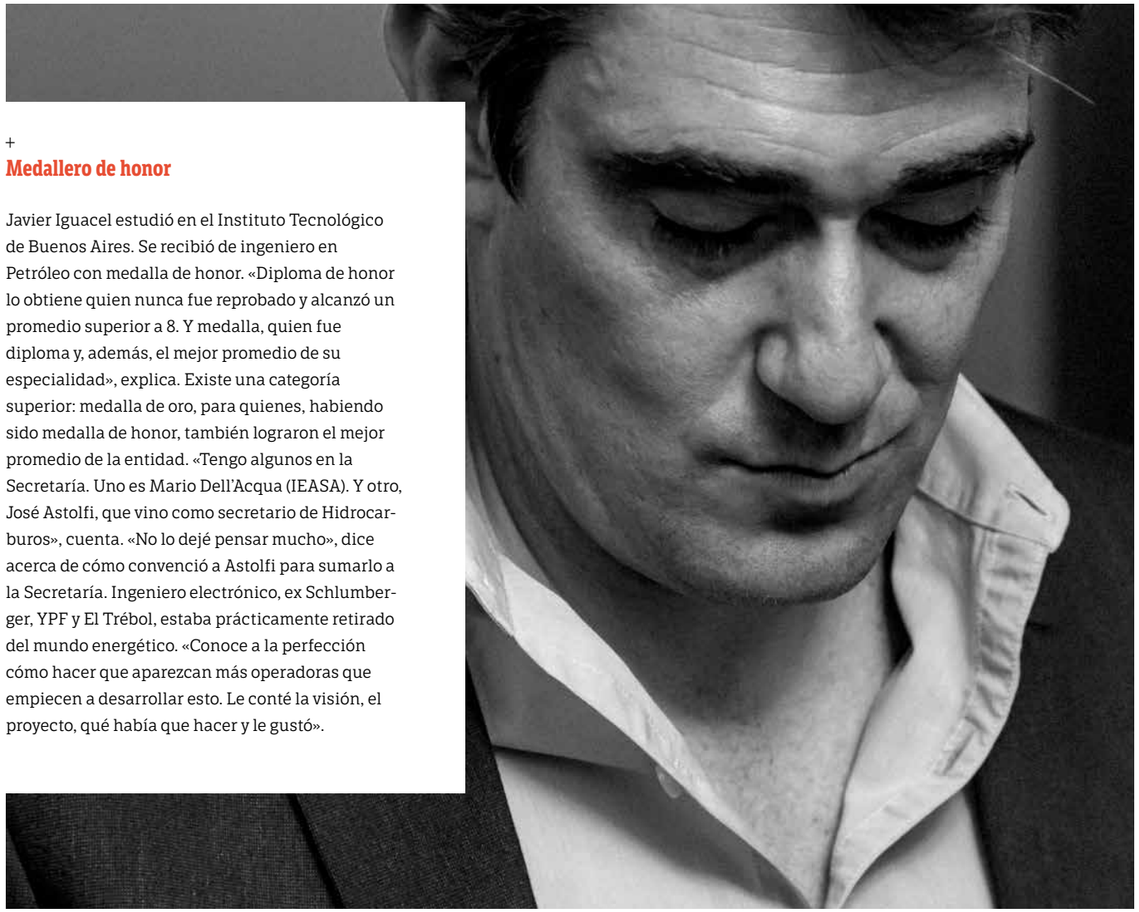
Lo voy a aprobar. Verano, aprobada. Interrumpible. Y hay un contrato, que es un legado de la política nefasta del kirchnerismo, que violó todo tipo de acuerdo internacional y fue un cachetazo.



+

Javier Iguacel

- Edad: 44 años
- Residencia: Capitán Sarmiento (Provincia de Buenos Aires)
- Profesión: Ingeniero en Petróleo del ITBA
- Cargo anterior: titular de Vialidad Nacional



+

Medallero de honor

Javier Iguacel estudió en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires. Se recibió de ingeniero en Petróleo con medalla de honor. «Diploma de honor lo obtiene quien nunca fue reprobado y alcanzó un promedio superior a 8. Y medalla, quien fue diploma y, además, el mejor promedio de su especialidad», explica. Existe una categoría superior: medalla de oro, para quienes, habiendo sido medalla de honor, también lograron el mejor promedio de la entidad. «Tengo algunos en la Secretaría. Uno es Mario Dell'Acqua (IEASA). Y otro, José Astolfi, que vino como secretario de Hidrocarburos», cuenta. «No lo dejé pensar mucho», dice acerca de cómo convenció a Astolfi para sumarlo a la Secretaría. Ingeniero electrónico, ex Schlumberger, YPF y El Trébol, estaba prácticamente retirado del mundo energético. «Conoce a la perfección cómo hacer que aparezcan más operadoras que empiecen a desarrollar esto. Le conté la visión, el proyecto, qué había que hacer y le gustó».

+

La epifanía

«No tenía la más pálida idea de qué era el petróleo hasta que entré al ITBA», cuenta Javier Iguacel. Se había anotado para estudiar Ingeniería Industrial hasta que, en segundo año, asistió a una charla del departamento de Petróleo de la universidad. «Después, fui a una de YPF. Me gustaron las dos. Y, para poder entrar a YPF, me pasé a Petróleo», resume. Le fascinaron las imágenes de helicópteros descendiendo en la selva, cuenta. «En una fábrica no puedo estar ni loco. Lo de industrial era porque me gustaba la ingeniería. Pero no sabía bien qué».
La charla de YPF empezó con un video de helicópteros llegando a una plataforma. Fue una epifanía para él. «Era como trabajar en el campo pero con ingeniería. Y, también, me desasné respecto de que el petróleo implicaba mucha tecnología; mucha más de lo que se cree». Dos décadas después, profesa ese credo con devoción. «Este sector es mucho más tecnológico de lo que se piensa. Y el desarrollo no convencional lo es mucho más». Otra vez, compara con el campo. «Hoy, en la zona núcleo, se puede sembrar diferencialmente la cantidad de semillas por metro cuadrado de superficie en función de la calidad del suelo, de la profundidad. Es mucho más eficiente (no se tiran semillas) y se devuelven los recursos que necesita el suelo. En Vaca Muerta, está pasando eso. No es lo habitual del petróleo y el gas».

> “
> ESTAMOS ARMANDO UNA NUEVA NORMATIVA PARA *MIDSTREAM*. LA ACTUAL ES UN POCO GRIS, QUEDÓ ALGO VETUSTA.

¿El de Bolivia?
—
No. El de Chile, con Methanex. Fue un cachetazo a los compromisos asumidos, no ya con una empresa, sino con un país, que todavía está vigente pero suspendido, en 1,1 millones de m³/d ininterrumpibles. Es un convenio con YPF. Queremos levantar la restricción y que se cumpla el contrato, lo que se pactó en algún momento. Prefiero estar trabajando y, cuando surja cómo resolverlo, lo aprobaremos también. Recuperaremos un contrato que se había violado en el pasado. Es el último que queda. Todos los demás se resolvieron en la Justicia. Hubo grandes conflictos judiciales. Con éste, no tendríamos más conflictos pendientes con Chile por el pasado.

¿Cómo cambiará la relación con Bolivia esta oferta creciente de gas local?
—
El contrato con Bolivia está firmado, pero tiene muchas cláusulas de arbitraje, en función de una negociación. Las usaremos. No está escrito en piedra. Y, aunque lo estuviera, hay muchos incumplimientos actuales de Bolivia. No está entregando todo el gas que debería. Tenemos que sentarnos a negociar seriamente. Hoy, Bolivia incumple en serio. En estas condiciones, no seguiremos comprando.

Eso es fuerte. ¿Es un tema prioritario de su agenda?
—
Tengo 2 millones de temas. Pero es parte de la agenda. De todos modos, lo haremos respetando y sin violentar los derechos de un acuerdo con el país hermano boliviano. Pero tiene que ser justo y parejo para ambos lados, no interpretar lo escrito de una manera para uno y más o menos para el otro.

GÉNESIS POLÍTICA

La primera aventura de Iguacel en la función pública fue en 2015. Se candidateó, por el frente Cambiemos, para la intendencia de Capitán Sarmiento. Sacó 3.043 votos, 32,54% del total y 3,51 puntos por debajo de Oscar Ostoich, justicialista, jefe comunal desde 1999 que las últimas tres veces –2007, 2011 y 2015– retuvo su silla por menos del 4% de diferencia. «Es el pueblo de mi mujer», aclara él, en relación con el rincón de la provincia de Buenos Aires con el que se identifica. «La conocí en el boliche porque, en el verano, estaba allá y en Año Nuevo no conocía a nadie», cuenta. «Pero ni en la adolescencia me quedaba acá. Soy más de campo que de Buenos Aires», aclara, no obstante. «Vivía en Sarmiento desde el sábado a las 6 de la mañana hasta el domingo a las 10 de la noche. También, todas las vacaciones (invierno y verano)», explica.
Su padre veterinario, además de tener campo propio, trabajaba en otros dos de la zona. «Uno de ellos era de un tío. De hecho, mis primos, hasta el secundario, fueron a escuela rural», describe. No fue su caso. Iguacel y sus dos hermanos –un varón y una mujer– vivían de lunes a viernes en Buenos Aires. «Un poco por presión de mi vieja. Y por el colegio», dice el secretario.
Los varones fueron al Manuel Belgrano. Iguacel alternó libros con deportes. «Hacía de lunes a viernes y, cuando competía, me quedaba los sábados en Buenos Aires». De chico practicó natación. Después judo, hasta los 13. «Me hicieron bosta en el clasificatorio al Panamericano. A partir de los 13, el judo es por peso. No importa la edad. En la primera pelea, me tocó un *lungo* terrible. Después de eso, me dijeron que tenía que entrenar en serio: cuatro veces por semana y competencia todos los sábados. Dije que no. ‘Me voy al campo; no soy para eso’», recuerda.
La alternativa fue el vóley. «En el colegio teníamos un equipo bastante competitivo, entre federados y no federados. Competíamos en torneos de federados, generalmente, en la semana, en el Gran Buenos Aires», apunta. Sin embargo, el judo parece haber dejado alguna marca formativa en su vida. Por ejemplo, aquella vieja máxima de esa disciplina, según la cual el secreto de una victoria es saber utilizar la fuerza, el empuje del contrincante.

En cuanto a la ampliación del sistema troncal de gasoductos, las petroleras dicen que quedan 8 millones de m³/d de capacidad. Cuando Tecpetrol llegue al plató, no quedará más capacidad para transportar gas de Neuquén a Buenos Aires.
—
No sólo Tecpetrol. Todos los demás proyectos en Vaca Muerta que están subiendo producción se encuentran limitados. De acá a enero, se llegará al límite.

“

O LOS PRODUCTORES QUE TIENEN HOY LOS CAMPOS ACELERAN SUS INVERSIONES O LE DAN LUGAR A QUE VENGA OTRO. PERO QUE VENGA ALGUIEN. LO TIENEN QUE HACER.

¿Cómo hará, entonces, para apurar la ampliación de los gasoductos?

—

Primero, estamos armando una nueva normativa para *midstream*. La actual es un poco gris, quedó algo vetusta. Dentro de las existentes, queda reglamentar mejor para que haya capacidad de competencia, tanto en oleoductos como en gasoductos, y dejar más claras algunas reglas. El objetivo es que el 100% de la inversión sea privada, asegurando el costo/beneficio para la sociedad y que siga el *open access*. En ese sentido, toda la capacidad que sobra, por donde se transporta, cualquier productor o consumidor podrá contratarla a un precio justo.

El del petróleo, que es básicamente para exportación, es un negocio en el que no participaremos porque es de las petroleras. Lo que sí haremos será reglamentar el *midstream* y que sea justo entre ellas: si uno invierte, poder recuperar esa inversión vendiéndoles a otros; pero, también, que nadie se quede con el monopolio que, después, le permita controlar el mercado. Que haya buena competencia. Estamos en eso. Para que esto avance ahora, hay reglas. Se pueden aplicar. Si, de acá a fin de año, vienen propuestas –que se están discutiendo–, se presentan dentro de las reglas existentes, son viables y los proyectos le sirven al país, los aprobaremos. Si no, con la nueva reglamentación de las leyes existentes, impulsaremos que esto salga. Como con el LNG: en gasoductos, necesitamos que alguien tome la decisión antes de fin de año. Si no, tendremos que impulsarla nosotros con alguna licitación.

¿Cómo interactúa con las provincias, que son las dueñas del recurso y la autoridad de aplicación? Porque quien fija las políticas es la Secretaría y eso generó una dinámica que no es la mejor.

—

Se puede pensar siempre en mejorar. De todas maneras, ahora venimos bien, con un diálogo bastante fructífero. Al menos con Neuquén, que es la provincia con la que más interactué, justamente porque estamos muy enfocados en el desarrollo del no convencional. Pero, después, seguiré ampliando al resto de las provincias. Hay mucho diálogo. Veo alineamiento respecto de los intereses. Las provincias son las dueñas de los recursos y la autoridad de aplicación, pero no para políticas energéticas, sino para ver cómo se benefician sus ciudadanos. Ahí entran las regalías. Que lo hagan de una manera transparente, que no se le dé a cualquiera que, después, no pague. Y lo otro es que nadie se perjudique en cuanto al control ambiental.

Por mandato del Congreso, la política energética se fija desde la Secretaría de Energía. Y es el Estado nacional, a través de esta cartera, el que puede autorizar (o no) a los operadores en la producción de petróleo y gas. Con lo cual, la provincia no podría otorgarle una licencia a alguien que no haya sido aprobado por la Secretaría. Pero existe un artículo, que hasta ahora no se usó. Era difícil de aplicar pero, en Vaca Muerta, es mucho más fácil.

¿Cómo es eso?

—

Dice que los operadores que estén explotando los recursos hidrocarburíferos lo deben hacer maximizando el beneficio para la sociedad y haciéndolo de una manera racional. Por ejemplo, si se tiene un área de 800 kilómetros cuadrados (km²) perforada por todos lados y se podría estar desarrollando con 20 equipos, y no se hace, entonces uno no está maximizándolo. Ahí, la Secretaría tiene una herramienta legal que existe desde 1967: la ley 17.319. Era difícil de aplicar a los convencionales pero mucho más fácil en el no convencional. Entre eso que puede hacer la Secretaría y todavía no está reglamentado, y la autoridad de aplicación para el otorgamiento de licencias, que es la provincia, tenemos que armar herramientas que permitan acelerar este proceso. O los productores que tienen hoy los campos aceleran sus inversiones o dan lugar a que venga otro. Con los derechos económicos de concesión que ya tienen. Pero que venga alguien. Lo tienen que hacer.

¿Por qué quiere que el Estado compre el gas para el sector de generación vía licitaciones?

—

El único gas que comprará el Estado será el que necesitemos para la generación que tenemos contratada. Que lo adquiera y se lo dé a las generadoras. Pero el resto tendrán que comprarlo los generadores. Para el 1 de enero, debería estar funcionando a pleno el mercado de gas, como dice la Ley: de forma transparente y competitiva. Que todo se transe en el «MEGSA».

+

Secretario *unplugged*

Difícil ver a Javier Iguacel fuera de la Secretaría. Carpeta en mano, sale por la noche caminando, como un empleado cualquiera, por uno de los accesos de la cochera de Paseo Colón. Su refugio los fines de semana es Capitán Sarmiento. ¿Una actividad para desconectar? «Ando a caballo. Casi todos los fines de semana. Mis hijos, ahora, no me acompañan. Están grandes». Sus compañeros son su perro y sus primos. El campo de la familia –donde reside su padre, ya jubilado– está a 6 kilómetros de la ciudad. «A veces voy en bicicleta», cuenta.

“
TENEMOS LÍMITES: LA RESTRICCIÓN PRESUPUESTARIA. NO PUEDO APROBAR PROYECTOS (BAJO LA RESOLUCIÓN 46) QUE DESPUÉS NO PODRÉ PAGAR. SI NO, ESTARÍA INCUMPLIENDO LA LEY.

Ahí introducirá el Mercado Electrónico del Gas. ¿Impulsará que todo esté allí?

—

Claro. Que se licite y se compre.

Lo llevo a la Resolución 46. Dijo que en Neuquén los proyectos aprobados seguirán, se evaluarán los presentados y no se aceptarán nuevos. ¿Cuál es la posición de la Secretaría sobre los presentados?

—

Tenemos límites: la restricción presupuestaria. No puedo aprobar cosas que, después, no podré pagar. Que no lo apruebe el Congreso y no pueda cumplir. No puedo hacerlo infinito. Si no, estaría incumpliendo la ley. El dinero no es mío, es de todos los argentinos. Y los legisladores aprueban para qué se usa. Además, tengo otro límite: la capacidad de salida de gas de Neuquén. Ya en enero estaremos restringidos. Estamos maximizando el beneficio para todos los argentinos, haciendo distintas ecuaciones y viendo que, como es discrecional la aprobación, queremos respetar los derechos de los que ya invirtieron con proyectos aprobados. Ya está. También, los de los que lo presentaron y comenzaron el desarrollo. Y, ahí, llegaremos al volumen del que disponemos. Una vez que lo logremos, ya está. Además es muy útil para la Argentina. Porque, al ser esto un régimen promocional, debe tener un objetivo principal: ahorrar dinero público. Y, en este caso, es ahorrar porque se trata de producción local, en lugar de importación. Por eso fue creado. Pero hay otro objetivo, muy importante, que se puede aprovechar en las aprobaciones: al autorizar distintos proyectos, para distintos lugares, diferentes operadores, podemos tener un mapeo con todos los proyectos de Vaca Muerta en distintos puntos de la cuenca que, con este régimen de promoción, aceleren la decisión de invertir, hagan los proyectos y, de acá a dos o tres años, se tengan resultados concretos. Con eso, podemos asegurar el volumen de reservas para comprometer las ventas a largo plazo de *off-take* en la exportación.

¿Cuánto sería eso, en volúmenes?

—

Personalmente, no tengo dudas de que poseemos 120 tcf para desarrollar en Vaca Muerta en los próximos 30 años. La mitad para consumo interno y podemos exportar el resto. Pero eso debe ser certificado, no tanto con pilotos –que ya los estamos teniendo–, sino con proyectos en ejecución. Con prospectos que estén funcionando y produciendo, como son hoy Fortín de Piedra, El Orejano, Aguada Pichana Este y Aguada Pichana Oeste. Y varios más en distintos puntos de la cuenca. El tema es si son 120, 240 u 80. Estamos viendo el volumen. Tengo un límite de dinero. Necesito maximizar la información para verificar y certificar el volumen con el que contamos, y ver cuánto podemos exportar asegurando el mercado interno por 30 ó 40 años. Así tomaremos la decisión. Estamos trabajándolo de esa manera.

Usted es optimista acerca de cuál será el *breakeven* de los desarrollos. En petróleo, dice u$s 45/50, y en gas...

—

(Interrumpe) Yo no digo u$s 40/45; lo hacen IHS, McKinsey. Son ellos, que estudian al mundo y hacen sus análisis, los que lo dicen. En algunos casos, por debajo de u$s 40, depende del proyecto.

Algún operador de gas, de los yacimientos que mencionó, está con una tasa superior al 40% con los pozos actuales. Hay que ver si lo calcularon con u$s 7,5...

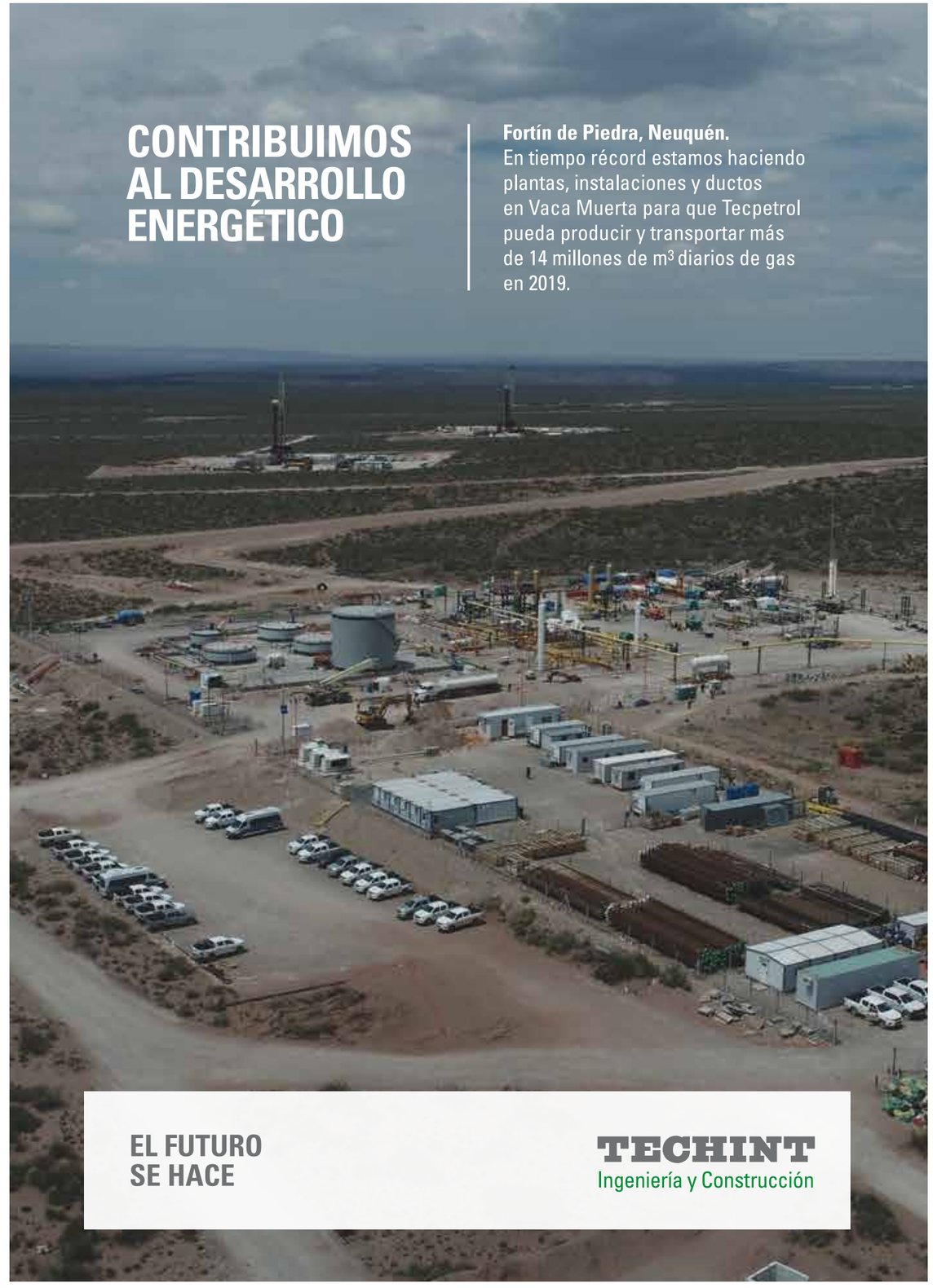
—

Si usaron u$s 7,5, debe ser más alto que eso.

¿La TIR?

—

Sí. Digo pozo como un pozo. Ahí tienen todas las instalaciones, los gasoductos...En gas, todo este régimen promocional, más una estabilidad de precios de tres o cuatro años, incluyendo lo que vendan dentro del régimen de promoción, más lo que comercialicen por fuera de él, y con un gas de u$s 4/4,5, que después esté por debajo de u$s 3,5 y se pueda exportar... No decidiré yo cómo se compondrá eso; lo hará el mercado, en la medida en que se licite. Seguramente, los primeros contratos serán por esos precios. El que tenga la 46 podrá ofertar mucho más bajo porque posee subsidios. Si oferta u$s 3, se termina llevando u$s 6. En verano, lo venderá a u$s 4 ó u$s 3,5. En el promedio, están en esos valores. ×



DOMINIQUE MARION

EL NUDO ES CÓMO SE CONTRACTUALIZA EL MERCADO DE GAS A LARGO PLAZO

—

EL DIRECTOR DE TOTAL AUSTRAL ACABA DE CUMPLIR SUS PRIMEROS SEIS MESES EN EL CARGO (ARRIBÓ A BUENOS AIRES EN FEBRERO), EN UN ESCENARIO CONVULSIONADO POR LA VOLATILIDAD CAMBIARIA. AUN ASÍ, PONE EL FOCO EN LAS OPORTUNIDADES QUE OFRECE LA ARGENTINA EN MATERIA DE GAS, PERO ADVIERTE QUE PARA FACILITAR EL DESARROLLO SERÁ CLAVE CONTRACTUALIZAR EL MERCADO DE GAS A LARGO PLAZO.

Por Nicolás Gandini

“
LAS PREGUNTAS QUE LAS EMPRESAS SE PLANTEAN FRENTE A CUALQUIER PROYECTO DE DESARROLLO SON LAS SIGUIENTES: ¿QUÉ VA A PASAR? ¿CUÁLES SON LAS PERSPECTIVAS DE PRECIOS DEL GAS EN LA ARGENTINA?

Dominique Marion.

>

LA ARGENTINA ES UN PAÍS intenso, inestable, con un libreto ecléctico en el que la dinámica de los acontecimientos se torna, por momentos, impredecible y hasta agotadora. Quienes habitan desde hace tiempo en estas tierras tienden a naturalizar ese ritmo fulminante, tal vez como mecanismo de defensa para poder sobrellevar la cotidianidad. La visión de un recién llegado, fresca y primaria, sirve para deconstruir ese velo normalizador. El ejercicio desnuda una realidad que, en coyunturas inciertas como la actual, se presenta tal cual es, convulsionada. La crónica de Dominique Marion, director general de la petrolera francesa Total Austral desde principios de año, evidencia la excepcionalidad de estos meses. «Francamente, nunca pensé que podrían ocurrir tantas cosas en Argentina en tan poco tiempo. En cinco meses viví una crisis económica y una gran devaluación, los inicios del desarrollo a gran escala del no convencional de Vaca Muerta, la llegada de un nuevo ministro de Energía (hoy reconvertido en secretario) con un nuevo rumbo en el precio del gas y la apertura del mercado a la exportación, un mundial de fútbol en el que la selección argentina encendió los motores del equipo de Francia luego de un partido memorable en octavos, y más recientemente la historia increíble de los cuadernos (de la corrupción)», comenta el ejecutivo. Su capacidad de síntesis, suscinta y descriptiva, presenta un cóctel complejo de hechos que moldearon el presente. Liderar en un escenario de estas características una organización como Total Austral, la segunda petrolera con mayor producción operada de gas de la Argentina, no es tarea sencilla. Serio, aplacado y de presencia tranquila, Marion acaba de sacar la licencia para conducir. En los seis meses que pasaron desde que arribó a Buenos Aires, aprovechó para recorrer a pie los entreveros de la ciudad. También para familiarizarse con el español, aún un tanto esquivo. «Descubrí una capital bastante única en su género por el eclecticismo de su arquitectura, la importancia que les dan a los perros, la calidad del aire y las meriendas de la tarde», describe. En una entrevista exclusiva con Revista *TRAMA*, la primera que otorga a un medio argentino, Marion repasa los puntos que integran la agenda petrolera y la actualidad de los proyectos de Total Austral en el país. «Dirigir Total Austral en este contexto económico complejo e incierto no fue siempre una tarea sencilla, aunque tengo la suerte de estar a la cabeza de una filial con buena performance y con perspectivas reales de crecimiento, y de poder contar con equipos competentes y motivados, listos para asumir todos los desafíos y aprovechar cada oportunidad que se presente», expresa.

¿Cómo definiría el escenario actual de la industria petrolera en el país?

—

La Argentina tiene un gran potencial en materia de hidrocarburos, pero además cuenta con una industria petrolera madura, con una larga historia y experiencia.

Hasta hace algunos años, esto se centró en el desarrollo de los recursos convencionales, que brindó una base muy sólida. Hoy la oportunidad de crecimiento será a través del desarrollo de los recursos no convencionales y del *offshore*. El potencial está y eso

+

Dominique Marion

- Dominique Marion nació en Francia en 1961.
- Se graduó como ingeniero en la Escuela de Geología de Nancy y tiene un doctorado en Física de Rocas de la Universidad de Stanford, California.
- Se unió al grupo Total en 1990 en Francia y ocupó varios puestos en Geociencias e Ingeniería del Petróleo a través de diversas asignaciones internacionales en África, Reino Unido y Medio Oriente.
- En 2001, fue nombrado vicepresidente de Geociencias y Reservorio de Total Qatar, a cargo del desarrollo del campo petrolífero Al Khalij y del seguimiento del desarrollo de los bloques de Qatargas en el gigantesco campo de gas de North Dome.
- En 2004 regresó a Francia y ocupó diversos cargos en la casa matriz, incluido el puesto de vicepresidente de Reservas, donde fue responsable del proceso de consolidación de reservas, incluyendo el reporte de reservas financiero SEC para el grupo Total.
- Desde 2011 es VP de la Dirección de Evaluación de Reservorios para E&P. Es el responsable de la aprobación de las evaluaciones de reservorio y plan de desarrollo del Grupo, particularmente para la sanción e inversión de proyectos.
- Desde febrero de 2018, ocupa la posición de director general de Total Austral.

EN >

+

Arquitectura ecléctica y deporte

Dominique Marion aterrizó en Buenos Aires en febrero junto a su esposa proveniente de París, donde tenía base profesional. En pleno verano aprovechó para caminar y recorrer los distintos barrios porteños. El director de Total encaró esa aventura mundana por una limitante normativa: recién el mes pasado revalidó localmente su licencia para conducir. «Aproveché estos primeros meses para conocer la ciudad de Buenos Aires a pie, el fin de semana, con mi esposa. Descubrí una capital bastante única en su género por el eclecticismo de su arquitectura, la importancia que les dan a los perros y la profesión de paseador, la calidad del aire, las meriendas de la tarde, el aroma del asado del domingo y los partidos de fútbol en los parques», destaca. «Lo que no me gusta tanto (aunque es el caso de muchas capitales) es la manera de conducir un poco anárquica de los porteños», acepta.

Deportista, su estadía en Buenos Aires le permitió reencontrarse con una vieja práctica parisina. «Mi deporte favorito es el tenis. Juego desde que tengo 8 años y en Buenos Aires hallé una verdadera atmósfera de club que desapareció hace mucho en Francia. Cuando tengo tiempo, también me gusta mucho jugar al golf y sobre todo me encanta la naturaleza, y Argentina es un pequeño paraíso que espero poder descubrir pronto».

lo estamos viendo con los resultados de los proyectos de Vaca Muerta. En este contexto, creemos que se trata de un escenario con muchas oportunidades de desarrollo y vemos la industria como un sector clave para que el país pueda lograr su autonomía energética en el mediano plazo.

También hay desafíos. Creo que estas oportunidades se empezarán a ver de manera más concreta cuando podamos resolver temas de productividad, costos, logística, infraestructura y, por sobre todo, reglas de juego claras y de largo plazo.

En los últimos dos años, el sinceramiento de las tarifas de gas permitió recomponer también, aunque parcialmente, el precio del gas en boca de pozo. Ahora, la devaluación afecta la cotización en dólares del gas. ¿El nivel actual de precios es suficiente para incentivar nuevas inversiones en campos no convencionales de Vaca Muerta y en el *offshore*?

—

Con la nueva administración disminuyeron las trabas desde el punto de vista monetario y macroeconómico. Por otra parte, si bien se iniciaron acciones en dirección hacia la normalización de los mercados, en particular el de gas, que es el principal, y hacia la sostenibilidad de la actividad, aún hay mucho por hacer porque el mercado estuvo bastante tiempo intervenido y está en fase de adecuación.

Las preguntas que las empresas se plantean frente a cualquier proyecto de desarrollo son las siguientes: ¿qué va a pasar? ¿Cuáles son las perspectivas de precios del gas en la Argentina? Las respuestas a estas inquietudes serán decisivas para el lanzamiento de los proyectos de *shale gas* en el país, los cuales necesitan en un principio que se pague un precio superior al que se maneja hoy en día.

Para el caso de los proyectos *offshore*, la previsibilidad sobre las condiciones y reglas de mercado son todavía más relevantes. Para hacer un proyecto *offshore* se requiere invertir montos muy importantes al comienzo del proyecto. Es por eso que hay que seguir trabajando para encontrar una solución de transición que permita disminuir los subsidios y mantener el incentivo para motorizar los proyectos.

A principios de este año, Total comunicó que estaba analizando el lanzamiento de Fénix, un nuevo desarrollo *offshore* en la Cuenca Austral. Sin embargo, en los últimos meses, esa posibilidad parece haberse enfriado. Concretamente, ¿de qué depende el lanzamiento de la construcción de Fénix?

—

Luego de la puesta en marcha de Vega Pléyade en 2016, hacia mediados de 2017 iniciamos el análisis de un nuevo proyecto *offshore*: Fénix.

Este nuevo yacimiento *offshore* se encuentra ubicado entre Carina y Vega Pléyade, a 60 kilómetros de la costa fueguina frente a la Bahía de San Sebastián, en una zona con 70 metros de profundidad. Hasta el momento cumplimentamos diversas etapas del proyecto, tales como los relevamientos geofísicos, que concluyen en la

EN >

elaboración del perfil del lecho marino, y de relevamientos geotécnicos *offshore*, que permitieron definir la ruta del gasoducto hasta la costa. También se realizaron los estudios geotécnicos en la costa, en la playa y sobre el acantilado, y finalmente se concluyó la fase de ingeniería básica del *offshore* y la correspondiente a las instalaciones *onshore*.
Para pasar a las etapas siguientes, tales como la construcción e instalación de la plataforma, así como para la instalación del gasoducto y la construcción de la infraestructura necesaria, es preciso contar con ciertas condiciones de mercado que ofrezcan previsibilidad.
Como mencioné anteriormente en términos de inversión, un proyecto *offshore* es más complejo y requiere invertir montos muy importantes de dinero al inicio. Si bien la Argentina comenzó una transición de un sistema completamente regulado a un sistema desregulado, es necesario que el mercado se estabilice. En la transición, debemos seguir trabajando juntos empresas y gobierno para encontrar una ecuación que permita disminuir los subsidios y mantener el incentivo para que la oferta de gas siga aumentando.

En términos de producción de gas de Total a nivel nacional, ¿cuál es el objetivo de Total? ¿Apuntan a incrementar o a mantener la producción actual de gas?

—

Total Austral es el segundo operador de gas natural de Argentina, con un fuerte compromiso con el futuro energético del país, y aspiramos a mantener esta posición en el largo plazo, con una cartera de proyectos diversificada.
Pero además de los objetivos de producción, nuestra ambición es ser un operador de referencia, reconocido por su excelencia técnica y operacional, rentabilidad y diversificación de activos, desempeño HSE y aceptabilidad de sus operaciones.

El nuevo ministro de Energía, Javier Iguacel, ha manifestado públicamente la voluntad de acelerar la reconstitución de un mercado libre de gas. También ha declarado que el Gobierno cree que el precio del gas en boca de pozo puede caer en 2019. ¿Cómo evalúa la reconstitución de un mercado libre de gas? ¿Qué medidas deberían tomarse para avanzar en esa dirección?

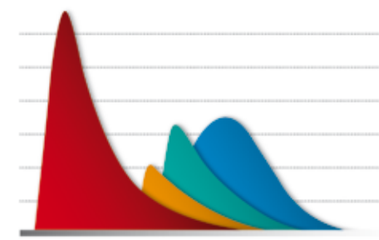
—

El gobierno ha iniciado un proceso de generación de mecanismos de mercado donde haya menos influencia del Estado y menores subsidios. Para ello se requiere, al mismo tiempo, que del lado de la oferta se generen las condiciones de incentivo a la producción de gas, y del lado de la demanda, la fijación de un precio de gas que incentive el ahorro y permita equilibrar la balanza fiscal del Estado.
Estas reglas de mercado deberían tender a la convergencia entre lo que paga el consumidor y lo que cuesta llevar el gas al mercado. Esta convergencia implica que los precios regulados suben poco a poco, creando estabilidad y sostenibilidad para los productores. Si se fija un precio que no permite el desarrollo de los proyectos y se requieren subsidios estatales, se crea un problema fiscal. Pero la convergencia también significa trabajar mucho en la productividad en el *offshore*, en convencional y en Vaca Muerta, para que los costos sean aceptables por el mercado. Nada de esto se logra de un día para el otro, pero el nudo es cómo se contractualiza el gas y cómo se garantiza el respeto de los contratos. Hay que tomar decisiones para permitir la recontractualización de largo plazo que pueda mejorar la previsibilidad requerida para grandes inversiones.

UNCONVENTIONAL

Total ocupa el segundo lugar del ranking de empresas con mayor producción operada de gas en la Argentina. La presencia del grupo francés en estas tierras es histórica. Llegó al país hace 40 años, en 1978. Con el paso del tiempo, la petrolera fue adquiriendo un rol protagónico no sólo en exploración y producción de petróleo y gas, sino también en los sectores de distribución de derivados de petróleo y más recientemente en energías renovables.

El 70% de la producción mundial de petróleo y gas proviene de campos maduros



Oilstone está conformada por un grupo de profesionales con **más de 25 años de experiencia** en la explotación de hidrocarburos en Argentina y Latinoamérica, y que actualmente, gracias a la aplicación de las **mejores técnicas de geociencias y explotación**, viene recuperando muy exitosamente **Campos Maduros** de la **Cuenca Neuquina desde el año 2011**.

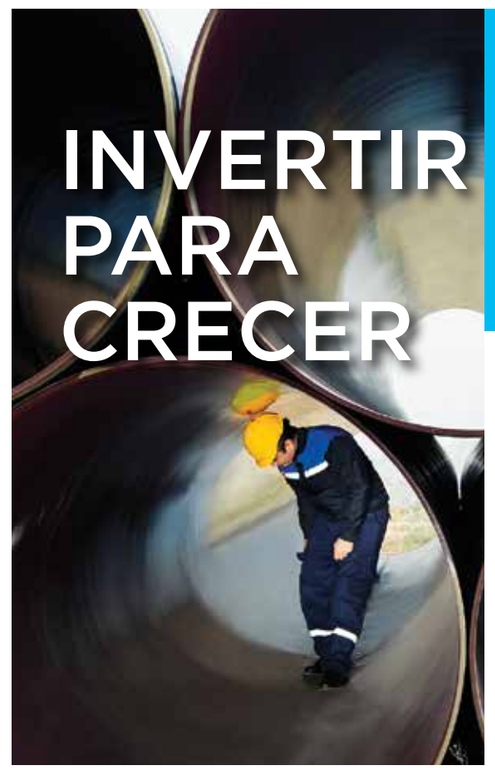
Operadores de Campos Maduros.

Más petróleo.
Más gas.
Más energía.

OILSTONE

Edificio Plaza Rocha
Dardo Rocha 986, Piso 1 (B1640FSD) Martínez - Buenos Aires, Argentina
info@oilstone.com.ar - Teléfono: (+54 11) 5244-7888

www.oilstone.com.ar



COMPROMISO 2017 / 2022

$8 mil millones,
el mayor plan de inversiones
de la historia de MetroGAS

- Obras de Infraestructura para 250.000 nuevos clientes
- Tendido y renovación de 3.000 kms de cañería
- Construcción de 27 nuevas estaciones reguladoras de presión
- Renovación de 77 estaciones reguladoras de presión
- Renovación de 630.000 medidores
- Generación de más de 1.500 nuevos puestos de trabajo
- Más y mejores canales de atención

MetroGAS confirma su compromiso
con el desarrollo del país y su gente.

MetroGAS
damos calor

“

TOTAL ES EL SEGUNDO PRODUCTOR DE PANELES SOLARES DEL MUNDO, CON LA EMPRESA SUN POWER. EN 2017, SE ASOCIÓ CON LA EMPRESA EREN RE PARA EXPANDIR SU NEGOCIO.

Total Austral opera campos de gas *onshore* en la Cuenca Neuquina y *offshore* en Tierra del Fuego. Mediante una subsidiaria –Total Especialidades Argentina–, la compañía europea se destaca, a su vez, por ser un actor central en el mercado de GLP (gas licuado de petróleo), como en el sector de lubricantes y fitosanitarios, donde opera a través de sus marcas Total y ELF.
En el sector de las energías renovables su presencia también es relevante. A nivel internacional, Total es el segundo productor de paneles solares del mundo, con la empresa Sun Power. En 2017, se asoció con la empresa Eren Re para expandir su negocio. En el país, Total Eren participó del programa RenovAr y cuenta con proyectos de generación eólica en la provincia de Santa Cruz y fotovoltaica en San Luis.

En Vaca Muerta han avanzado con una nueva fase de desarrollo en el área Aguada Pichana Este. ¿Cuáles son los próximos planes en el campo?

—

Total Austral tiene dos bloques principales, Aguada Pichana y San Roque, donde se produce esencialmente en forma convencional; pero el futuro de la zona son los campos no convencionales, donde se encuentran dos tipos de gas: el *tight gas*, que se caracteriza por encontrarse en formaciones con baja permeabilidad –ya tenemos pozos horizontales multifracturados en producción– y el *shale gas*, almacenado más en profundidad en la roca madre, que necesita ser extraído con métodos novedosos que consisten en inyectar agua a alta presión con arenas para hacer fluir el gas atrapado hacia la superficie.
El desarrollo de las reservas de *shale gas* de Vaca Muerta implica sortear numerosos desafíos técnicos, estratégicos y comerciales. Pero también requiere buscar maneras más eficientes para estandarizar cada etapa de trabajo, lo que se traduce en una aceleración de tiempos de producción y reducción de costos.
En 2017 tomamos la decisión de dividir el bloque Aguada Pichana para lograr una mayor optimización en su desarrollo, y en este sentido el plan de trabajo está pensado en varias etapas.
Una primera fase, que comenzó en 2017, contempla la perforación de 20 pozos horizontales de largo alcance. Esta fase está prácticamente finalizada. Durante la siguiente, el plan de trabajo consiste en continuar la perforación de pozos horizontales con el objetivo de saturar la capacidad máxima de tratamiento de la planta existente de Aguada Pichana, de 14 millones de m^3 por dia.

En Rincón La Ceniza y La Escalonada están asociados con Shell para llevar adelante proyectos piloto y evaluar la productividad de la formación. ¿Cuántos pozos llevan perforados en los bloques? ¿Qué tipo de pozo están perforando? (metros de rama lateral y cantidad de fracturas). ¿Cuáles son los próximos pasos en ambos campos?

—

Rincón La Ceniza y La Escalonada son otros dos bloques operados por Total Austral en la provincia de Neuquén. Desde los primeros pozos exploratorios en el año 2012 hasta la fecha, Total Austral y sus socios llevan perforados un total de 16 pozos en los bloques Rincón La Ceniza y La Escalonada.
Rincón La Ceniza representa un hito en la actividad de la empresa en el marco del desarrollo de los recursos no convencionales.
Hoy en día, el piloto de Rincón La Ceniza consta de dos PADs de dos pozos productores cada uno y un pozo exploratorio. La producción total es recibida y procesada en la nueva planta EPF (sigla en inglés de *Early Production Facilities*), antes de comercializar el gas y los condensados. Desde 2016, la producción de Rincón La Ceniza ingresa al Gasoducto Gas Pacífico.
En los próximos días entrará en producción un PAD de dos nuevos pozos, ambos horizontales, con una rama lateral de 2.000 metros y con 20 etapas de fractura por pozo.
Para los próximos meses, estamos preparando las operaciones para dar inicio a la perforación de tres nuevos pozos que se sumarán a los anteriores y entrarán en producción en la primera mitad del año entrante. ×

“

EL NUDO ES CÓMO SE CONTRACTUALIZA EL GAS Y CÓMO SE GARANTIZA EL RESPETO DE LOS CONTRATOS. HAY QUE TOMAR DECISIONES PARA PERMITIR LA RECONTRACTUALIZACIÓN DE LARGO PLAZO.

GERMÁN MACCHI, GERENTE GENERAL DE PLUSPETROL

VACA MUERTA ES UNA REALIDAD POR PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD Y PRECIOS

—

EL EJECUTIVO PONDERÓ LOS AVANCES EN LA REDUCCIÓN DE COSTOS DE PERFORACIÓN Y COMPLETACIÓN DE POZOS EN VACA MUERTA Y DESTACÓ LA PRODUCTIVIDAD DEL *PLAY*. TAMBIÉN CONTÓ LOS DETALLES DEL PROGRAMA DE INVERSIÓN PREVISTO EN LA CALERA, EL CAMPO NO CONVENCIONAL QUE OPERA EN NEUQUÉN, DONDE ADEMÁS DE GAS PREVÉ EXPLOTAR PETRÓLEO.

GERMÁN MACCHI asumió como gerente general de la petrolera Pluspetrol, la tercera productora de crudo del país, el 1 de marzo de 2016, apenas tres meses después del cambio de gobierno. Le tocó enfrentar la transición de un mercado cerrado e intervenido por el Estado a un escenario de liberalización y recomposición paulatina de precios, donde la formación Vaca Muerta se fue consolidando en la principal esperanza del sector para iniciar un despegue definitivo que permita dejar atrás la escasez de gas y crudo y recomponer así la balanza energética. Macchi, ingeniero de profesión y con un Máster en Administración y Economía, sostiene que en la actualidad Vaca Muerta ya dejó de ser una esperanza y se convirtió en una realidad a partir de la conjugación de tres factores clave: productividad, competitividad y precios. Reconoce que, en los últimos meses, el sendero de precios crecientes que había trazado el ex ministro de Energía, Juan José Aranguren, quedó a mitad de camino por el impacto que provocó la devaluación. «Ahora habrá que ver cómo se transita la coyuntura actual», afirma. No obstante, Macchi está habituado a surcar escenarios difíciles. De hecho, en el pasado estuvo a cargo del gerenciamiento de un área en la selva del Amazonas. Tal vez porque está acostumbrado a hacerse camino en la selva es que Pluspetrol avanza con sus inversiones en el área La Calera de Vaca Muerta.

Desde hace tiempo se viene hablando del potencial que tiene Vaca Muerta, pero ahora parece que está más cerca de ser una realidad. Es una realidad porque se conjuraron tres factores. Primero se mejoró mucho –no tanto acá sino en Estados Unidos– la tecnología y la perforación de ramas horizontales. Todos los desarrollos no convencionales partieron de pozos verticales con algunas ramas. Si uno se para dos o tres años atrás, lo normal era perforar pozos de 1.000/1.500 metros de rama y en Estados Unidos comenzaron de a poco a perforar cada vez ramas más extensas. De hecho, hoy en día no bajan de los 10.000 pies, que son 3.300 metros. Ése ya empieza a ser el estándar. Para nosotros ahora el estándar es de 2.000/2.500 metros, aunque algunos ya están más arriba. Eso hace a la productividad del pozo. Las fracturas se han mejorado muchísimo. La cantidad de fracturas por cada 100 metros y la penetración de éstas. Hay un aumento significativo en la productividad de los pozos, tanto de petróleo como de gas. Eso se ve con la producción inicial y con la acumulada del pozo. También se mejoraron mucho los costos de perforación a través de equipos más modernos, los *walking rigs*, que hacen que un pozo que antes te costaba u$s 18 ó 20 millones ahora cueste u$s 12 ó 13 millones, u$s 10 millones en algunos casos.

El segundo factor es que se mejoró mucho por el lado de la competitividad a partir de la adenda de enero de 2017. Parece que fue hace un montón, pero estamos hablando de un año y medio cuando se discutió cómo poder mejorar la competitividad de estos sectores. Competitividad y productividad son esenciales.

El tercer factor que para mí fue crítico también es que se empezaron a dar señales claves sobre los precios del mercado. En 2015 había un precio del petróleo regulado y todavía estábamos con el barril criollo. Luego hubo que hacer una transición hacia el libre mercado, que teóricamente lo alcanzamos en noviembre-diciembre del año pasado. Precios de libre mercado de petróleo significan que hay reglas claras y eso es esencial para la industria. En el gas pasó algo similar. Se empezaron a brindar señales claras. Uno se olvida de que en 2015 el gas estaba a u$s 2 –o menos– de promedio en la industria y en residenciales todavía estaba la pesificación. No existía el sendero que puso después el anterior ministro de Energía, Juan José Aranguren. Los precios estaban regulados y lo que hubo a partir de ahí fue una señal clara de que el horizonte en el gas eran los precios de mercado. Fue el famoso sendero de Juanjo que ahora quedó por la mitad, pero se hizo un recupero sustancial.

Además de eso, durante 2017 se creó la Resolución 46/2017, el programa de estímulo a las inversiones más convencionales, que de alguna manera favorecía lo que en la industria llamamos un *de-risking* del área más acelerado. No era tanto un diferencial de precios que cerrara para el negocio en sí mismo, porque estamos hablando de que son inversiones de muy largo plazo; son yacimientos que tienen que durar 20 ó 30 años, pero era un estímulo para poder desarrollar Vaca Muerta mucho más rápido. De hecho, hay compañías que tienen ese estímulo; son pocas, y varias más hemos aplicado y estamos esperando la respuesta de las autoridades nacionales. Ése fue un factor adicional para acelerar los programas.

En síntesis, en los dos o tres últimos años se dieron factores de productividad, competitividad y las señales de precios más adecuadas. Eso se convirtió en un combo para dinamizar los negocios.

Ustedes tienen un proyecto en La Calera en Neuquén, ¿están pidiendo la concesión del área no convencional a 35 años?

–

Estamos en conversaciones con la provincia y esperamos poder llegar a un acuerdo próximamente.

Sorprendió la decisión de Pluspetrol de salir a comprar equipos de perforación, ¿por qué lo hicieron? ¿Qué sinergias vieron?

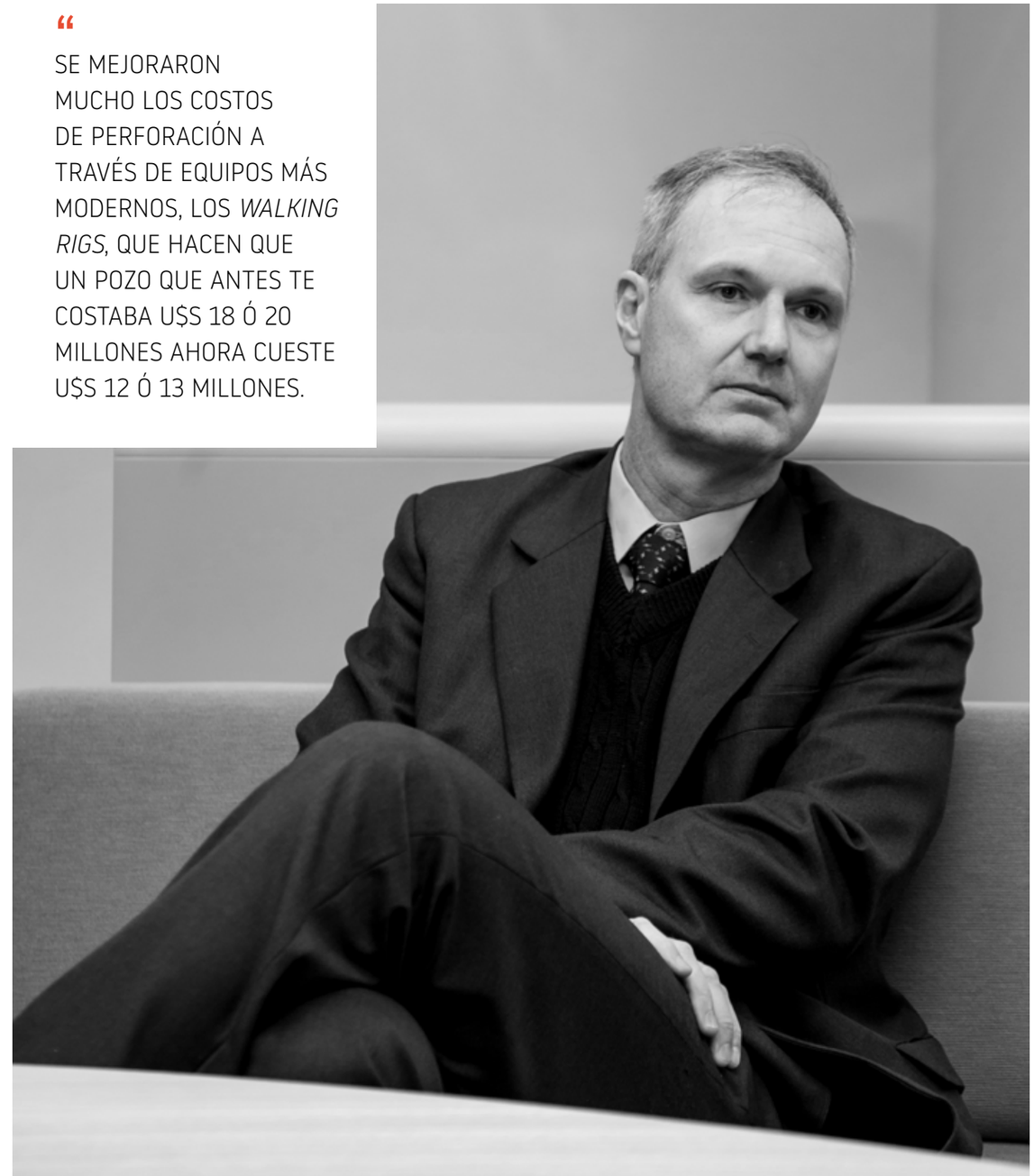
–

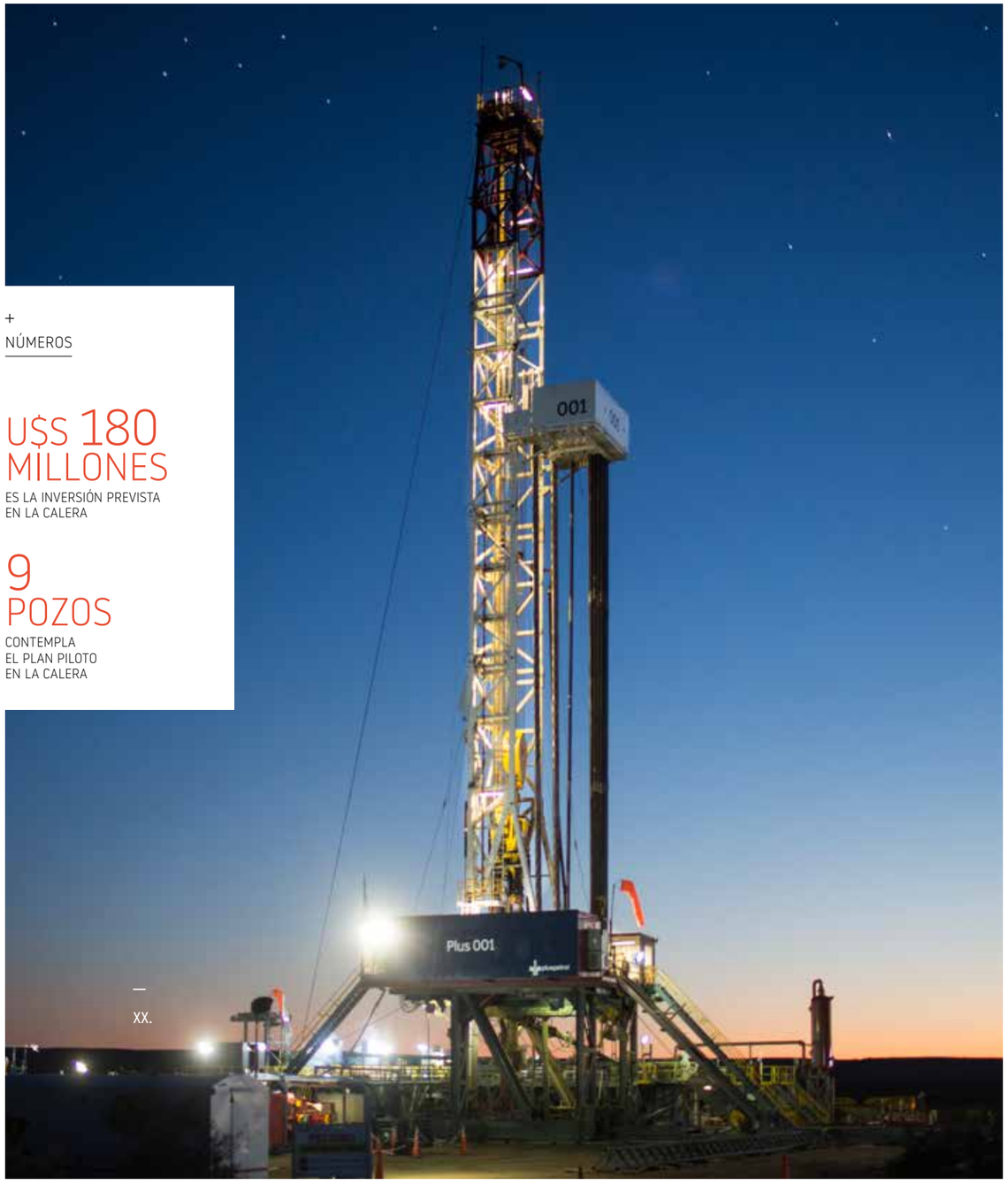
Fue una decisión estratégica de la compañía. Este tipo de desarrollos requieren coordinación, contar con los equipos y la tecnología en el momento en que uno la necesita y no estar permanentemente renegociando ni viendo los contratos. Definimos estratégicamente que este desarrollo lo vamos a hacer de la

Germán Macchi.

“

SE MEJORARON MUCHO LOS COSTOS DE PERFORACIÓN A TRAVÉS DE EQUIPOS MÁS MODERNOS, LOS *WALKING RIGS*, QUE HACEN QUE UN POZO QUE ANTES TE COSTABA U$S 18 Ó 20 MILLONES AHORA CUESTE U$S 12 Ó 13 MILLONES.





+
NÚMEROS

U$S 180
MILLONES
ES LA INVERSIÓN PREVISTA
EN LA CALERA

9
POZOS
CONTEMPLA
EL PLAN PILOTO
EN LA CALERA

—
XX.

“
EN 2015 LOS PRECIOS ESTABAN REGULADOS, Y LO QUE HUBO A PARTIR DE AHÍ FUE UNA SEÑAL CLARA DE QUE EL HORIZONTE EN EL GAS ERAN LOS PRECIOS DE MERCADO.

forma en que nosotros queramos y como lo podamos manejar. La perforación es crítica. El 80-90% de la inversión es en pozos. En La Calera puede significar de u$s 3.000 a 5.000 millones y hasta más también, dependiendo de la cantidad de objetivos que podamos desarrollar. Hoy ya con el pozo que hemos hecho sabemos que tenemos tres niveles objetivos que ver cuando preveíamos uno. Tenemos otros dos que pueden significar muchos más pozos, muchas más inversiones.

¿Eso en función de la delimitación del área?

–

Tiene que ver con la estructura de Vaca Muerta en el área de La Calera. De los 300 metros que posee, hay como 100 que son productivos y tienen un alto nivel de orgánico. En esos 100 metros hemos detectado tres capas de interés: la cocina, el orgánico inferior y el orgánico superior. Son tres objetivos donde sabemos que hay un gran potencial, pero necesitamos desarrollarlo, explorarlo en ciertas partes. La inversión en perforación y en completación es crítica. Por eso, además hemos comprometido un equipo de fractura para uso exclusivo nuestro en los próximos años.

¿Por ahora van a traer sólo equipos de perforación?

–

Hemos analizado también expandirnos al área de fractura, pero es muy particular y requiere algún tipo de conocimiento. Lo hemos meditado, lo hemos pensado, estaba dentro de las variables, pero en esta instancia decidimos sumar a una compañía socia como Weatherford, una de las principales en este rubro, con un compromiso exclusivo de dedicación para el área de La Calera.

Cuando se empezó a hablar de La Calera, el foco era gas. ¿Con el recupero de los precios del petróleo el área da también para llevar adelante un desarrollo petrolero?

–

La relación gas/petróleo (GOR, según sus siglas en inglés) que hay en el campo sabemos que va a variar en lo ancho del lote por cómo estamos en la zona, pero los resultados del ensayo del último pozo, el exploratorio que hemos hecho ahí, han sido con un GOR mucho menor de lo previsto, lo que significa mucho más líquido; eso nos permite desarrollar el área en función de las alternativas que tengamos. Obviamente, las variables de los precios y las señales del mercado nos van a permitir en La Calera irnos más para el lado del petróleo o del gas según lo veamos más conveniente.

¿En Vaca Muerta aspiran a tener una rentabilidad superior a la que tienen en Centenario o en 25 de Mayo?

–

El potencial de Vaca Muerta es enorme, aunque se confirme sólo una parte de lo que dice la EIA (Administración de Información de Energía, según sus siglas en inglés). Ellos hablan de recursos técnicamente recuperables por 305 TCF (trillones de pies cúbicos, según sus siglas en inglés) y el país consume 1,5 TCF. Ese dato alcanza para imaginar los años que tenemos para esto. Uno de los desafíos es ver cómo monetizar y desarrollar estos campos. La rentabilidad va a estar dada por que uno tenga mercado y por los costos, de tal manera de poder ver si conviene más invertir en Vaca Muerta o en algún convencional. Si hay potencial de mercado, se invertirá en todo.

Hay varias petroleras que están pensando en estudiar más a fondo la posibilidad de instalar una terminal de licuefacción de LNG, ¿están evaluando el tema?

–

Nosotros somos una compañía productora; la prioridad por ahora es desarrollar Vaca Muerta, pero muchas veces la discusión es cómo desarrollar mercados para monetizar las reservas que uno tiene. Tal es así que en su momento nos metimos hasta en centrales térmicas, etc. En Perú también favorecimos el mercado de LNG. Uno de los factores para monetizar las reservas de gas que tenía Perú era poner la planta de LNG, donde no participamos directamente pero sí a través del suministro y el compromiso de las reservas para que esa planta pueda funcionar, porque las inversiones en este tipo de industrias son millonarias. Estamos hablando de que una planta de LNG cuesta u$s 4.000 ó 5.000 millones o más, dependiendo de la capacidad que uno quiera. Son

“

EL 80-90% DE LA INVERSIÓN ES EN POZOS. EN LA CALERA PUEDE SIGNIFICAR DE U$S 3.000 A 5.000 MILLONES Y HASTA MÁS TAMBIÉN, DEPENDIENDO DE LA CANTIDAD DE OBJETIVOS QUE PODAMOS DESARROLLAR.

decisiones mayores y de muy largo plazo, de 20 ó 30 años, en los que se necesita tener estabilidad, contratos claros; es un desafío. Lo bueno es que el potencial está, el potencial de Vaca Muerta da para que se hagan muchas cosas, para que se aumente no sólo la competitividad de las industrias nuestras, las petroquímicas, sino también para el desarrollo de gas residencial, para que todo el mundo tenga gas y exportarlo a los países limítrofes. Tenemos cinco gasoductos que hicimos en su momento con Chile y la verdad es que se trata de una oportunidad, porque ya las instalaciones están hechas. También se estaba hablando de la construcción de un gasoducto a Rosario. Todo eso va a significar mejoras en la industria, pero implica ser competitivos, y una planta de LNG también va a necesitar que sea competitiva con el mundo y eso requiere que nuestra macroeconomía tenga reglas claras. Las reservas están y eso es lo más importante, y se van a ir confirmando. Los americanos la tienen clarísima: cuando la EIA te dice que es lo que hay, lo saben porque ellos han desarrollado mucho antes en Estados Unidos. Y la verdad es que cada día que se perfora un pozo en Vaca Muerta se va comprobando que lo que decían ellos es verdad. Uno habla de los TCF, pero también de 12.000 millones de barriles de petróleo. Nosotros consumimos 200 millones de barriles de petróleo por año. Cada día que pasa vamos confirmando con los pozos perforados que el potencial está, los recursos están, hay que pasarlos a reservas y eso requiere precio y competitividad. Todavía estamos lejos de los que están en Estados Unidos. Un pozo en el Permiam (Estados Unidos), con una rama de 10.000 pies, está en u$s 6 millones, terminado, completado y listo para producir. Nosotros todavía estamos en el doble. Y si hablamos de LNG, requiere competir con el mundo y, para ello, tener reglas claras.

En La Calera, ¿qué programa de trabajo ya tienen establecido?

–

Lo que estamos viendo ahora es un primer plan piloto de nueve pozos, pero con el exploratorio ya hecho y con la sísmica 3D vemos que muy rápidamente vamos a ir al desarrollo. De hecho, ya lo tenemos previsto en nuestros planes. No hay que olvidar que es un área en la que contamos con el apoyo de nuestro socio principal y que nos acompaña totalmente en el piloto y en el desarrollo. Ellos están al lado con Loma Campana. Así que no vemos riesgo en el sentido geológico, por lo que ya estamos vislumbrando el paso al desarrollo muy rápidamente. Digo muy rápidamente porque, de acá a fin de año y a principios del que viene, vamos a estar incorporando dos equipos de perforación adicionales de última generación específicamente dedicados a perforar el área, con una inversión de más de u$s 50 millones.

¿Ahora arrancan con el equipo que ya tenían?

–

Ahora arrancamos con nuestro equipo, el Plus 01, que también demandó una inversión de aproximadamente u$s 25 millones con el *upgrade* que le hemos hecho para perforar las ramas horizontales. Ya estamos arrancando con ese equipo y se van a sumar dos más entre fin de este año y principios del próximo. Y si podemos cerrar las negociaciones con las provincias, estamos confiados en empezar a producir en el inicio de 2019. Queremos completar algunas *facilities* preliminares en febrero-marzo del año que viene con el fin de poder poner en producción estos pozos para la fase de desarrollo. El año próximo estamos pensando en 20 pozos más. Tenemos que transitar nuestra curva de aprendizaje y probablemente podamos perforar más pozos.

En estos primeros nueve pozos, ¿en qué diseño están pensando de rama lateral?

–

2.000 metros.

¿Luego la idea es migrar hacia el diseño que hay en Estados Unidos?

–

Lo antes posible, pero nos queda este camino que hay que recorrer. No solamente nuestro, sino también por el área. Aquí hay una formación, Quintuco, que hay que transitarla, que trae algunos problemas dependiendo de qué se toca. Una zona puede estar bien, pero a los metros puede ser diferente. Hay que ser cuidadosos, ir aprendiendo, conociéndola y eso vamos a transitarlo. ×

+

NÚMEROS

20 POZOS MÁS

VA A PERFORAR LA EMPRESA EN LA CALERA EL AÑO PRÓXIMO

U$S 50 MILLONES

VA A INVERTIR PLUSPETROL PARA SUMAR DOS EQUIPOS DE PERFORACIÓN ADICIONALES DE ÚLTIMA GENERACIÓN

Pablo Iuliano.

<

PABLO IULIANO

ESTAMOS TRABAJANDO EN EL DISEÑO DE UN MODELO INDUSTRIAL PARA MEJORAR LOS COSTOS DE VACA MUERTA

EL DIRECTOR DE TECPETROL, QUE PARTICIPÓ DEL GERENCIAMIENTO DE FORTÍN DE PIEDRA Y LOMA CAMPANA, LOS DOS PRINCIPALES DESARROLLOS EN VACA MUERTA, EXPLICA EL OBJETIVO DISRUPTIVO DE LA PETROLERA DEL GRUPO TECHINT: TRANSPOLAR LOS MODELOS Y PROCESOS INDUSTRIALES DE LA SIDERURGIA A LA EXPLOTACIÓN DEL YACIMIENTO. «HAY QUE PENSAR MÁS EN LA OPTIMIZACIÓN Y EFICIENCIA DE LOS EQUIPOS DE PERFORACIÓN Y COMPLETACIÓN Y NO TANTO EN EL POZO», ADVIERTE.

Por Cristian Navazo

“
EL EQUIPO VA A GANAR PRODUCTIVIDAD EN LA MEDIDA EN QUE ESTÉ PERFORANDO CADA VEZ MÁS METROS. POR ESO, CONSIDERAMOS QUE DEBEMOS SEGUIR LA MÁQUINA CRÍTICA Y NO TANTO EL POZO, LO MISMO QUE CON EL SET DE FRACTURAS. ESO ES UN CAMBIO DE PARADIGMA.

PABLO IULIANO pasó los últimos seis años de su carrera intentando descifrar la ecuación técnico-económica de Vaca Muerta. Si existiera un *ranking* de horas/hombre invertidas en el *play* de la Cuenca Neuquina, probablemente estaría entre sus líderes. Este ingeniero químico que hoy encabeza desde Neuquén el desarrollo de Fortín de Piedra, el mayor campo de gas de la Argentina, participó desde sus albores del *deriskeo* del yacimiento no convencional. Primero en YPF, donde integró el *top management* que puso en explotación de Loma Campana, el mayor yacimiento de *shale oil* del país, y ahora en Tecpetrol, donde se desempeña como director técnico de la Cuenca Neuquina, Iuliano está enfocado en el *desriskeo* de Vaca Muerta, tal como se denomina en la jerga petrolera al estudio de la formación para despejar el riesgo asociado a su comportamiento productivo.

En diálogo con Revista *TRAMA*, el manager regional de la Cuenca Neuquina de la petrolera del Grupo Techint brinda un panorama detallado de la estrategia de la compañía para evolucionar en dos aspectos claves del negocio: la productividad y la reducción de costos.

«Para hacer viables los proyectos de *shale*, el desafío a largo plazo es ser rentables a precios internacionales, lo cual va a demandar un par de años.

En función de ello hay que minimizar el costo operativo. Cada TCF de gas o barril que podamos desarrollar debe ser competitivo, en el caso del *shale oil* con el petróleo convencional y en el del *shale gas* con los precios a nivel internacional», explica.

Los primeros pozos de Fortín de Piedra tuvieron un diseño que se guiaba por el estándar de perforación en Vaca Muerta, de 2.000 metros de rama lateral con 27 etapas de fractura. Hoy, tras un año de desarrollo, la compañía evolucionó hacia pozos de 2.500 metros en el tramo horizontal con 34 estimulaciones hidráulicas.

«Tuvimos que cambiar la arquitectura de construcción de los pozos, poniendo una cañería más que nos permitiera llegar a esa longitud con mayor estabilidad, modificando algunas herramientas que son más robustas, y hemos logrado en algunas zonas –donde nos permiten los límites de concesión– llegar a los 2.800 metros. Siguen siendo pozos *slim* comparables con los pozos que están haciendo nuestros competidores en Vaca Muerta, con cañería de 5 pulgadas sin pasar a un diseño robusto que es más caro», detalla el líder del proyecto Fortín de Piedra.

Las compañías norteamericanas, como ExxonMobil, están perforando pozos de 3.000 metros en Vaca Muerta con un diseño distinto. Tecpetrol opta por llegar a un límite de 2.800 metros con tuberías más livianas porque sus ingenieros consideran que ganar unos pocos metros más a un costo más alto de construcción del pozo no es, por el momento, una ecuación conveniente.

«Para cambiar de diseño de pozo más allá de los 3.000 metros de rama horizontal, hay que analizar si es conveniente gastar cientos de miles de dólares en ese objetivo. Para ese tipo de perforaciones hay que aplicar un cambio tecnológico en los equipos de completación. La mayoría de los que están hoy en Argentina tienen bombas de 5.000 HHP (*hidraulyc horse power*). Se necesitan equipos de, al menos, 7.550 HHP», explica Iuliano.

Si bien los pozos de Fortín de Piedra aún acumulan poca historia como para medir su rendimiento promedio, se espera que en el pico de producción del campo lleguen a 500.000 m^3 diarios de gas.

EL MODELO TENARIS

Tecpetrol está enfocada en transpolar al yacimiento la experiencia del Grupo Techint por medio de la implementación de modelos industriales de producción.

POZOS ACTUALES

2.500
METROS

EN EL TRAMO HORIZONTAL CON 34 ESTIMULACIONES HIDRÁULICAS

FORTÍN DE PIEDRA

500
MIL

METROS CÚBICOS DIARIOS DE GAS, EN EL PICO DE PRODUCCIÓN DEL CAMPO

«Estamos trabajando en el diseño y desarrollo de un modelo industrial de control de tiempo y costos. Hoy se trabaja en algo que es novedoso para la industria, que es fijar estándares. Este desarrollo tiene como premisa un modelo de fabricación de pozos que consta de varias etapas, como la preparación de la locación, perforación, pre-fractura y post-fractura. Se miden los tiempos que demanda cada tarea y se trabaja en acortar la dispersión para trazar estándares y luego, cada año, ir acotando esos tiempos muertos hasta que en un momento se llega a las mejores prácticas producto del aprendizaje continuo. Cuando se alcanza el límite técnico de mejora de los tiempos, lo que queda es seguir trabajando en los cambios tecnológicos que permiten dar un salto significativo», explica el gerente regional de Tecpetrol.

El objetivo es aplicar el modelo de ingeniería industrial altamente profesionalizado de Tenaris, empresa líder en la provisión de tubos sin costura para la industria petrolera, a la construcción de pozos en Vaca Muerta. Es un proyecto disruptivo para el *upstream*, sobre todo en la Argentina, pero también a nivel global, opina el directivo.

LA «MÁQUINA CRÍTICA»

El directivo de Tecpetrol destaca que este tipo de modelos se aplica en Estados Unidos, pero focalizados en algunos procesos específicos. La petrolera del Grupo Techint busca innovar en lo que considera «la máquina crítica»: la plataforma de perforación.

«El equipo va a ganar productividad en la medida en que esté perforando cada vez más metros. Por eso, consideramos que debemos seguir la máquina crítica, su comportamiento, y no tanto el pozo. Lo mismo en el caso del set de fracturas. Eso implica un cambio de paradigma. El proceso culminará cuando encontremos un algoritmo que nos permita predecir cuáles van a ser los tiempos de esa máquina crítica y, en determinadas condiciones, cuál va a ser su rendimiento. La meta es dejar de hacer los presupuestos en función de cuánto tiempo tardo por pozo, para empezar a medir la eficiencia de la máquina: cuanto más eficiente sea, más rápido y a menor costo voy a hacer los pozos», razona Iuliano.

La variable central es el costo métrico, es decir, cuánto vale cada metro de Vaca Muerta estimulado. Los últimos pozos terminados en Fortín de Piedra demandaron una inversión de u$s 14 millones. El objetivo de la empresa es llegar a julio de 2019 con una disminución del 10%.

El gran desafío del negocio, entonces, pasa por reducir el costo de desarrollo, lograr que cada vez sea más barato extraer un metro cúbico de gas o un barril de petróleo. Pero, una vez puesto en producción el pozo, entran a jugar las estrategias de cada compañía. «Lo importante tiene lugar en los

+

Sería egoísta tomarse licencia

Pablo Iuliano es ingeniero químico egresado de la Universidad Tecnológica Nacional, nacido en la ciudad de La Plata, pero con identidad neuquina, provincia a donde llegó a los 6 años y en la cual desarrolló gran parte de su vida profesional. Inició su carrera en YPF hace dos décadas cuando la empresa era controlada por la española Repsol. Durante diez años y medio trajinó los yacimientos El Portón, en la frontera entre las provincias de Neuquén y Mendoza, y Chihuido de la Sierra Negra (Rincón de los Sauces), el campo productor de crudo estrella en los años 90.

En 2012 su destino fue Añelo, donde comandó el proyecto más ambicioso de una YPF que volvía a estar bajo control estatal: el desarrollo de Loma Campana, en sociedad con Chevron.

Como gerente del primer desarrollo masivo de una roca madre por fuera de Norteamérica, Iuliano debió acostumbrarse quizá a la tarea menos grata para un hombre de perfil bajo cuyo hábitat natural son los fierros, los equipos de perforación, las planillas de producción y los polvorientos caminos de la estepa patagónica, como es la exposición pública para explicar a funcionarios, empresarios y periodistas que desfilaban por el yacimiento de qué se trataba la famosa Vaca Muerta.

Hoy, en las filas de Tecpetrol, también está bajo la mirada pública por liderar un proyecto que sorprende por su desarrollo agresivo y su impacto en la oferta de gas, y por la revolución que generó en Neuquén mediante la creación de empleo no sólo de petroleros, sino además de obreros de la UOCRA que trabajan en la construcción de las instalaciones de superficie.

En estos últimos cinco años, a Iuliano le costó trazar una barrera independiente entre su vida personal y su profesión. Disfruta de escalar cada día. Nadar en la pileta o correr cerca del río son esparcimientos ocasionales para recargar energía. «Cuando uno trabaja en proyectos de este tipo, que no sólo son desafiantes desde lo profesional sino que además ofrecen la oportunidad de transformar el lugar donde se vive y el país en su conjunto, lo que menos quiere es desconectarse. La mayoría de los que trabajan conmigo se levantan a la mañana con las mismas o más ganas que el día anterior, porque pensar que vas a trabajar para darle energía al país tiene un valor que excede cualquier cosa. Sería egoísta tomarnos licencia», concluye.

EN >

“
SE MIDEN LOS TIEMPOS QUE DEMANDA CADA TAREA Y SE TRABAJA EN ACORTAR LA DISPERSIÓN PARA TRAZAR ESTÁNDARES Y LUEGO, CADA AÑO, IR ACOTANDO ESOS TIEMPOS MUERTOS HASTA QUE EN UN MOMENTO SE LLEGA A LAS MEJORES PRÁCTICAS PRODUCTO DEL APRENDIZAJE CONTINUO.

primeros dos o tres años del pozo, cuando estás produciendo la mayor cantidad de volumen acumulado. Entonces se dirime una discusión técnica: si querés ganar reservas en el largo plazo con menos producción o perder reservas en el largo plazo siendo más agresivo, valorizando el pozo mucho antes y adelantando los flujos de fondos», explica el responsable del desarrollo de Fortín de Piedra.

COMPETIR CON ESTADOS UNIDOS

«Durante este primer año hemos probado que la roca tiene la calidad que esperábamos y eso es muy importante, porque uno tiene que pensar en el largo plazo y en competir con el *shale* de Estados Unidos. Si vamos a ser un país que exporte gas, pensando en 20 años adelante, tenemos que competir con ellos. Aunque va a ser difícil por tamaño de mercado y escala. Nos queda la calidad de la roca. Vaca Muerta en algunos lugares tiene mejores características que el *shale* de Norteamérica», agrega.
En esa clave, considera que uno de los principales aspectos donde aún queda mucho camino por recorrer está vinculado con la regulación estatal de la actividad. «La técnica, los fierros se terminan comprando y desarrollando, no veo un gran problema ahí, pero sí hay que contar con políticas claras para llevar esto adelante. Todavía tenemos muchos costos asociados a la construcción de los pozos, que no existen en otros países del mundo. Hay impuestos que no tienen demasiado sentido, al igual que exigencias ambientales que –aunque parezca antipático decirlo– no son necesarias para un desarrollo en medio de la meseta donde el pueblo más cercano está a 100 kilómetros. Ahí hay que aprender de Estados Unidos donde, dependiendo del lugar donde esté el desarrollo, la legislación es más o menos severa. Acá nos falta caminar un trecho más grande».
El desarrollo de Fortín de Piedra está sustentado por los beneficios de la Resolución 46/2017 del Ministerio de Energía de la Nación que, bajo la conducción de Juan José Aranguren, creó un programa de estímulo a la producción de yacimientos no convencionales de gas.
Tecpetrol fue la primera compañía en acceder a ese esquema, mediante el cual las empresas beneficiarias perciben un subsidio directo que cubre la diferencia entre el importe promedio del mercado y un precio estímulo fijado de forma discrecional por el Estado.
Hoy Fortín de Piedra inyecta 11,5 millones de m^3 diarios de gas a 9.300 kilocalorías al sistema, el equivalente al 8% de toda la producción nacional y al 17% de la provincia de Neuquén. Es el mayor campo de gas de la Argentina. La compañía espera alcanzar los 12 MMm^3/d en octubre para ascender a 17 millones en abril de 2019. Está en condiciones técnicas de estirarse hasta los 20 millones de m^3 diarios, pero dependerá de la decisión empresaria alcanzar ese límite. ×

Marisa Tormakh.

MARISA TORMAKH

LA *ARGENTINIZACIÓN* DE CROWN POINT

LA VICEPRESIDENTA DE CROWN POINT LIDERÓ LA TRANSFORMACIÓN DE LA PETROLERA INDEPENDIENTE CREADA EN CANADÁ, QUE SIGUE LISTADA EN LA BOLSA DE TORONTO PERO QUE HOY ES CONTROLADA POR UN GRUPO LOCAL. DESEMBOLSO DE U$S 32 MILLONES PARA CRECER EN UN ACTIVO EN TIERRA DEL FUEGO Y AMBICIOSOS PLANES DE EXPANSIÓN A FUTURO.

Por Nicolás Gandini

“

AL NO HABER OLEODUCTOS EN TIERRA DEL FUEGO, EXPORTAMOS TODA NUESTRA OFERTA DE CRUDO A CLIENTES INTERNACIONALES COMO TRAFIGURA Y VITOL.

MARISA TORMAKH HABLA PAUSADO, sin estridencias, mide sus palabras al responder. Se define como inquieta, pero transmite serenidad y control. Formada en el sector financiero, desde 2015 lidera un profundo cambio de identidad de Crown Point, una de las pocas petroleras independientes que operan en el país.
Crown Point se constituyó en sus inicios como una compañía canadiense fondeada en la Bolsa de Toronto con activos en la Argentina. El proceso de transformación contempló una alteración en el orden de esos factores: hoy es una compañía argentina controlada por accionistas locales que cotiza en Canadá. En este caso, el cambio sí altera el producto. Tormakh es la punta de lanza del desembarco del Grupo de Servicios y Transacciones (GST), un *holding* encabezado por los empresarios Roberto Domínguez y Pablo Peralta, ambos con un amplio recorrido en el mundo bursátil de la City porteña, que hoy poseen la mayoría accionaria de la petrolera.
La *argentinización* de Crown Point se materializa en los números: GST cuenta hoy con un 59,5% del capital emitido por la empresa. Es decir, no es sólo el grupo de control, sino que es la controlante efectivamente por mayoría accionaria.
«A partir de nuestra *expertise*, implementamos una revisión de la estrategia que ha dado sus frutos. La compañía pasó de ser extremadamente perdidosa a mostrar balances con resultados positivos. Esto tiene que ver, básicamente, con entender la Argentina, cómo funciona y poder aprovechar las oportunidades», explica la vicepresidenta y CFO desde las oficinas de Crown Point en el barrio de Palermo.
La reformulación se traccionó a partir de un ajuste de la estructura de *senior officers* montada en Canadá. El SG&A (costos generales de ventas y administrativos) de la compañía era de u$s 5 millones por año. Hoy se ubica por debajo de los u$s 3 millones.
«Tratamos de eficientizar la estructura a partir del entendimiento del negocio. Cuáles son los gastos inexorables, cuáles son los superfluos, de dónde se generan los ingresos», repasa Tormakh, que se recibió de economista en la UCA y empezó a trabajar en finanzas a los 21 años. Ese extenso *background* –en su recorrido pasó por las finanzas estructuradas, el manejo de carteras y los productos a medida– le otorga una lectura diferencial a la hora de buscar instrumentos de crédito para fondear la actividad de Crown Point. Entre las petroleras independientes, que no cuentan con la espalda de las *major* para conseguir dinero, la creatividad para encontrar soluciones financieras cotiza en alza.
Crown Point posee su principal activo en la Cuenca Austral, en Tierra del Fuego. Allí tenía un 25,78% de los bloques de explotación Río Cullen, Las Violetas y La Angostura, que son operados por Roch. A su vez, está finalizando el proceso administrativo para adquirir el 25,77% que estaba en manos de APCO Oil & Gas, por el que pagó a mediados de 2018 unos u$s 32 millones. También opera el área Cerro Los Leones en Mendoza, sobre el extremo norte de la Cuenca Neuquna.
En Austral, la UTE que está al frente de los tres campos perforó el año pasado un pozo sorprendente con resultados de producción muy por encima de los previstos. La perforación concluyó el 22 de septiembre. Después de 11 meses (la entrevista se realizó a fines de agosto), el pozo continúa produciendo de manera surgente (sin necesidad de bombeo mecánico) y acumuló más de 89.000 metros cúbicos de petróleo (hoy produce cerca de 420 m³/d de crudo de 35º API).

+

Pensamiento lateral

Marisa Tormakh se recibió de economista en la Universidad Católica Argentina (UCA). Empezó estudiando Contabilidad pero, al cursar algunas materias de Economía, la terminó atrapando su pensamiento lateral y su enfoque diferencial. «Terminé de estudiar y estábamos en pleno festival de bonos (a fines de los 80). La macroeconomía cambiaba con una velocidad que ni siquiera hoy estamos viendo. Así empecé. En la Argentina, para hacer finanzas tenés que entender la macro y dónde estás parado», define.
Se incorporó al Grupo de Sociedades y Transacciones para desarrollar el mercado de capitales. «Por suerte, tuvimos un desarrollo enorme en el banco tanto para productos de clientes como para terceros», puntualiza. Su próximo paso fue la tesorería del *holding* vinculada al análisis de nuevos proyectos. Así surgió la idea de desembarcar en el negocio hidrocarburífero con la compra de Crown Point. «No sé si desde el principio la idea fue que me involucre full time o la idea era hacerlo más parcial. La realidad es que las circunstancias hicieron que me dedique a tiempo completo”», acepta.
Cosmopolita y porteña, prefiere la vida de ciudad. Siempre vivió en Buenos Aires y sigue disfrutando de sus calles, su arquitectura y su amplio espectro de opciones gastronómicas. «Me gusta salir, el movimiento de las ciudades».
Mantiene una relación de extraña matemática con los deportes. «Hago dos meses sí, dos años no», contesta, risueña. Se refugia en la lectura. Al momento de la entrevista estaba terminando *Los perros duros no bailan*, el último libro del español Arturo Pérez-Reverte, y leyendo uno de Brandon Sanderson, un prolífero escritor estadounidese de ciencia ficción con más de 50 obras publicadas. «Cada vez que voy a Alberta (la base de Crown Point en Canadá), aprovecho para comprar varios». Su punto de fuga es la música clásica. Por eso incursionó en algún momento en el canto lírico. «Amo la ópera. Si tengo que tomar una decisión importante, es probable que me encierre con música clásica para pensar con claridad», concluye.

“

PARA SER UNA *JUNIOR* EN *OIL & GAS* VIABLE EN EL MEDIANO PLAZO, DEBERÍAMOS TENER UNA FACTURACIÓN ANUAL DE ENTRE U$S 150 Y 200 MILLONES.

«Al principio, la mayoría creía que iba a ser un mal pozo, el operador incluso no lo quería terminar. Nos sorprendió. Por eso, una vez perforado extrajimos coronas y contratamos geólogos para estudiar su comportamiento totalmente inusual», señala Tormakh. Luego se lanzó una campaña de perforación de tres nuevos pozos para delinear el área. En septiembre se estaba por terminar el segundo.
«El equipo de geólogos tenía en mente algunos pozos colocados del lado chileno, en la formación Magallanes, que fueron pozos únicos, surgentes y acumularon una buena cantidad de hidrocarburos. Ellos fueron a buscar una réplica de ese modelo», añade.

¿Cuáles son los planes de desarrollo en el *upstream*?
—
Vamos a profundizar lo que encontramos en la estructura San Martín de la Cuenca Austral y a buscar otras oportunidades dentro de nuestras concesiones. De una empresa gasífera pasamos a ser una empresa balanceada y hasta un poco inclinada hacia el petróleo. Contamos con la ventaja de estar en la isla porque, al no haber oleoductos en Tierra del Fuego, exportamos toda nuestra oferta de crudo a clientes internacionales como Trafigura y Vitol. Nuestro tamaño es claramente marginal, así que cargan en el Golfo de San Jorge y terminan en Tierra del Fuego. La exportación nos ayuda a no tener el tope del precio interno del barril.
Con respecto a Cerro Los Leones, en la Cuenca Neuquina, nos encontramos realizando una campaña sísmica 3D. Estamos buscando oportunidades en el convencional. No tenemos un tamaño de compañía para producir desde Vaca Muerta. Es un campo lindero a Llancanelo, cerca de Malargüe. Es un proyecto exploratorio. No sabemos aún qué tipo de petróleo encontraremos, porque hay pesado como el de Llancanelo, pero cerca del área también se produce crudo más liviano.

Si los resultados son positivos, ¿tienen previsto perforar un pozo en el bloque?
—
Sí, hacia fines de este año. De hecho, contamos con un estudio de sísmica 2D donde vemos trazos de estructuras que podrían tener hidrocarburos. La sísmica 3D es para mirar mejor y definir cuál es el lugar para colocar el pozo.

DIVERSIFICACIÓN

Tras la compra de la participación de APCO en los activos de Tierra del Fuego, Crown Point cerrará este año con una facturación de entre u$s 40 y 45 millones. El año que viene, una vez que esa operación se consolide en el balance anual, la facturación treparía hasta los u$s 60 millones. Pero las metas trazadas por los accionistas argentinos son más ambiciosas.
«Somos una compañía *junior*, pero tenemos claro que éste no es un tamaño viable a mediano y largo plazo. Nuestro destino es crecer», advierte la vicepresidenta de Crown Point. Uno de los directores de la empresa es Gabriel Obrador, un ex YPF con amplia

SPM

GESTIÓN AMBIENTAL
RI-14000-754
IRAM-ISO 14001:2005

GESTIÓN DE LA CALIDAD
RI-9000-6480
IRAM-ISO 9001:2008

GESTIÓN S&SO
RI-18000-581
IRAM-ISO 18001:2007

Servicios Petroleros Mirasal: Única empresa petrolera con triple certificación IRAM – IQNET (ISO 9001- ISO 14001- OHSAS 18001) por su Gestión de la Calidad, Gestión Ambiental y Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional.

Instalada en Allen, Río Negro, ejecutando obras electromecánicas y montajes, tendido de ductos y movimientos de suelos. Realizando mantenimiento de plantas de gas y petróleo, transporte de cargas líquidas y sólidas. Todo el personal, más de 360 colaboradores directos, en cumplimiento con la legislación provincial vigente, íntegramente mano de obra local.
Flota de más de 180 equipos propios.

www.spmirasal.com.ar

EN >

“
ÉSE ES EL DESAFÍO DE ESTA COMPAÑÍA DE AQUÍ HACIA DELANTE: LA DIVERSIFICACIÓN.

experiencia en el *upstream* y *downstream* de hidrocarburos. Es permanente la evaluación de áreas secundarias o marginales que no integran el porfolio estratégico de las operadoras grandes.

¿Cuándo se cierra la compra del *equity* de APCO en las áreas de Austral?

—

La operación se empezó a analizar en abril del año pasado. Se firmaron documentos definitivos y se pagó un adelanto de precios en noviembre de 2017.

Es decir, ¿hoy ya son titulares de esa participación?

—

Sí, ya tenemos el total de las acciones de APCO Austral. Está en proceso de cambio de nombre. Pluspetrol le vendió APCO con el nombre incluido a Vista, así que es una cuestión de tiempo hasta que tengamos el ok. Hoy por hoy se llama Saint Patrick *Oil and Gas*.

¿Cómo se hace para crecer en este contexto de volatilidad económica?

—

Las decisiones se toman en el Directorio pero a partir de las recomendaciones del grupo local, que logró darle un sentido a la compañía. En ese esquema, estamos en un proceso de crecimiento que esperamos profundizar en los próximos años incluso con las incertidumbres que plantea estar en la Argentina. A un argentino, la volatilidad del país no lo desestabiliza. Te puede hacer adelantar o posponer una decisión. Pero cuando tenés el camino trazado, es solamente encontrar cuál es el momento correcto para ejecutarlo. Nosotros creemos que toda crisis es una oportunidad y hacia allí es a donde vamos. En cuanto a lo sectorial, en este momento la centralidad de Vaca Muerta hace que todas las empresas grandes estén evaluando salir de los activos que no son *core*. Son campos en los que seguramente no van a apostar en el corto plazo, que para esta industria son tres años. Para mí, que vengo de finanzas, el corto plazo son 30 días. Pero en este negocio perforás un pozo de gas y no está produciendo a full hasta 6 ó 9 meses después.

Recién decía que el tamaño de la compañía no es sustentable a largo plazo. ¿Qué envergadura apuntan a tener dentro de algunos años?

—

Es difícil cuantificar metas, porque al final del día es una desiderata. Lo principal es definir en cuánto tiempo se puede crecer y cómo. Para ser una *junior* de *Oil & Gas* viable en el mediano plazo, deberíamos tener una facturación anual de entre u$s 150 y 200 millones. Y, además, deberíamos tener activos diversificados. Ése es el desafío de esta compañía de aquí hacia delante: la diversificación. Teniendo una base sólida de caja y de resultados en la Cuenca Austral, diversificarnos para no tener todos los porotos en la misma canasta, porque un pozo te va a salir espectacular y sin lugar a dudas otro te va a salir mal. No sé si seguido, no sé si en un año o en tres, pero te va a pasar. Entonces, los pozos son caros y uno tiene que poder lidiar con el hecho de que no todos son buenos, es por eso que las compañías petroleras necesitan determinado tamaño para no tener problemas. Eso implicaría triplicar nuestra facturación proyectada para el año que viene.

¿Considera que, en el escenario actual de incertidumbre, las petroleras grandes se desprenderán de áreas secundarias?

—

La realidad es que compañías grandes como YPF son reacias a vender activos, sobre todo siendo una compañía pública. Es como que parte de su liderazgo pasa por ser el dueño de casi todos los campos. Y nosotros no somos una compañía pretenciosa. Podemos adaptarnos a este tipo de situaciones y buscar alternativas para agregar valor en las áreas. Por ejemplo, podemos hacer una propuesta en la que la petrolera *major* siga siendo la titular del bloque y nosotros tengamos un objetivo de producción. Nos parece que es un *win-win* para la compañía dueña del activo, para nosotros y, además, para el país. El desarrollo de activos en Vaca Muerta implica desembolsos de capital intensivo de manera continua porque la perforación debe ser ininterrumpida. Por eso, las petroleras van a estar muy concentradas en los campos no convencionales, tal como pasó en Estados Unidos y Canadá, durante los próximos 10 años. Éste no es un fenómeno que vaya a durar uno o dos años. ×

—

Martín Mandarano,
CEO de YPF Luz.

YPF LUZ

EL PUENTE DE YPF PARA CRECER EN EL NEGOCIO DE LA ENERGÍA

—

PENSADA COMO UN VEHÍCULO PARA CONSOLIDARSE COMO UNA EMPRESA INTEGRAL DE ENERGÍA Y NO SÓLO COMO UNA PETROLERA, YPF JUEGA UN ROL PROTAGÓNICO EN LA TRANSFORMACIÓN DE LA IDENTIDAD DE LA EMPRESA CONTROLADA POR EL ESTADO. SU CEO, MARTÍN MANDARANO, DESGRANA LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA PARA EXPANDIRSE EN MEDIO DE LA CRISIS. «TAL VEZ PODAMOS CRECER MEDIANTE OPERACIONES DE M&A», ADELANTA.

Por Cecilia Martínez Sánchez

“

HAY PROYECTOS DEL RENOVAR CON UNA TIR (TASA INTERNA DE RETORNO) DEL 8%. ESE NÚMERO NO ERA VIABLE ANTES Y AHORA MENOS.

“

CREEMOS EN LA COMPLEMENTARIEDAD ENTRE TÉRMICAS Y RENOVABLES, NO SOMOS EXTREMISTAS. ESA COMPLEMENTARIEDAD SE VA A DAR EN LA ARGENTINA SIEMPRE, PORQUE ES NECESARIA.

SOPLAN VIENTOS DE CAMBIO EN YPF. Macroanuncios publicitarios con grandes molinos, proyectos de centrales térmicas, nueva identidad de marca y una apuesta rotunda por la transición hacia energías más limpias, acorde con la tendencia mundial de las grandes petroleras. Son las armas con las que desembarca YPF Luz, que aspira a liderar el desarrollo de las energías renovables en la Argentina.

La compañía encara múltiples acciones para pasar de ser generadora de hidrocarburos a empresa integral de energías. En esa clave, YPF Luz –subsidiaria de la empresa controlada por el Estado– funciona como un puente hacia el futuro que estará signado por las renovables.

YPF Luz posee en operación un complejo de generación en Tucumán, dos centrales térmicas en Neuquén, una de cogeneración en La Plata y Dock Sud; y desarrolla parques de energía eólica en Chubut y Santa Cruz. Con un plan de inversiones de u$s 2.000 millones y tras sumar a General Electric como socia, la empresa confía en posicionarse, hacia el horizonte de 2020, como la tercera generadora energética del ámbito nacional.

La coyuntura de la economía es adversa pero también ofrece oportunidades, advierte Martín Mandarano, CEO de la compañía. Este ingeniero eléctrico con amplia experiencia en el sector –se formó en el SACME y pasó por Pérez Companc y Petrobras– encabeza un equipo que ha pasado, en cinco años, de apenas dos empleados a más de 270 en la actualidad. Mandarano recibió a Revista *TRAMA* a pocos días de mudarse de la torre de YPF en Puerto Madero a unas modernas oficinas propias en el barrio de Retiro, donde YPF Luz tendrá su base de operaciones. En un diálogo a fondo desgrana el camino recorrido, los ejes centrales de la estrategia de crecimiento y las ventajas y debilidades del contexto actual signado por la volatilidad de la economía.

¿Cómo se hace para crecer en medio de una crisis?

—

Tenemos una misión y lineamientos estratégicos fijados con el equipo y hacia ahí vamos a trabajar de manera independiente de la coyuntura. Iremos adaptándonos siendo lo suficientemente flexibles. Definimos que vamos a ser una empresa rentable, sustentable, eficiente, que quiere posicionarse dentro de las cinco compañías generadoras más grandes de la Argentina, además de liderar el sector de las renovables. Y ese camino lo estamos transitando. Las crisis siempre dan oportunidades. Hay que estar bien preparados. Queremos llegar a los 5.000 megawatts (Mw) de potencia instalada y llegar a ese objetivo antes de lo que pensamos.

¿Cómo se lograría eso? ¿Comprando activos?

—

Sí, haciendo M&A (fusiones y adquisiciones). Tenemos dos proyectos grandes de ciclos combinados en carpeta, pero (si no sale la licitación del gobierno para instalar nuevos ciclos) no vamos a crecer por ahí ahora. Tenemos proyectos de energías renovables que estamos trabajando, vamos por el MATER (Mercado a Término de Energías Renovables). Para crecer desde los 2.400 Mw que tenemos hoy en operación más construcción a 5.000 Mw, debemos duplicar nuestro negocio.

¿Por qué eligieron esa meta?

—

Porque creemos que con 5.000 Mw de potencia nos metemos en el ranking de los tres mayores actores privados del sector.

¿Les otorgaría un lugar de liderazgo para poder incidir en las tendencias del sector?

—

Exacto, en el área de generación la empresa con más *share* tiene un 14% del mercado. Es un sector de competencia, nadie lidera por sí solo. Tampoco apuntamos a ser el único líder, sino a tener una participación del orden de un 13-14%. Lo que está claro es que YPF no juega *livianito* en ningún lado. No queremos ser un actor que pase desapercibido.

Con relación al RenovAr, bastantes PPA quedaron cortos de financiamiento. ¿Están estudiando comprar alguno?

—

Sí, lo estamos evaluando. Lo que está habiendo, desde hace un mes, son PPAs que no se pueden concretar y muchos desarrollos de proyectos que no están encontrando compradores o se les han caído los que tenían. Hay desarrolladores que venían trabajando para cerrar su ingeniería financiera y hoy no pueden hacerlo por la actual coyuntura. Entonces están viniendo a nosotros. Hoy existen unos 4.600 Mw de proyectos renovables, entre desarrollos y PPAs firmados y no firmados. Hay de todo. Hay cosas que aparecen que son imposibles. El otro día nos ofrecieron un proyecto solar, creo que era un RenovAr 1.5, con un buen precio, pero con la puesta en marcha para diciembre de 2019. Con las penalidades que va a tener, hoy ese proyecto es muy poco atractivo. En esa situación se encuentran bastantes emprendimientos. Por eso hay que ver cómo cierran los proyectos RenovAr y cuántos se terminan construyendo.

¿Le preocupa esa tendencia o la ve como una depuración natural en el mercado?

—

Es natural. Tuve esa discusión con una persona que quiso vendernos un proyecto. Nos dijo: “No puede ser que nosotros hayamos ofertado y que ahora no lo podamos concretar”. Precisamente es el riesgo. ¿Quién te dijo que le pusieras el número que le pusiste? Ahora, ¿qué se puede hacer? Es una cuestión de oferta y demanda. Cuando veíamos los precios de RenovAr de algunos proyectos solares, a mi equipo le decía: “Estamos haciendo algo mal, porque si se ofrecen estos precios y nosotros no podemos hacerlo, algo debemos corregir”. Los chicos del equipo se mataban, me traían ofertas, buscábamos socios, pero los números no daban. Y si no daban antes (con una mejor economía), imaginate ahora. Hay proyectos con una TIR (tasa interna de retorno) del 8%. Ese número no era viable antes y ahora menos.

¿Se pueden seguir bajando los precios o, en la medida en que se encareció tanto el financiamiento, ya no es posible?

—

La decisión de no avanzar en RenovAr fue atinada. No sé si podían seguir bajando los precios, por el financiamiento y porque no hay transporte. Si mantenés la tasa constante como era en aquellos momentos, ¿vas a poner proyectos renovables en lugares donde el factor de carga va a ser más bajo y, por lo tanto, los precios van a ser más altos, por lo que el RenovAr va a estar más alto? A eso se le suma el contexto que es peor. Creo que RenovAr fue un excelente programa, que nos enseñó a todos que en renovables no se necesitan subsidios, pero está bien que termine y que nos dejen jugar solos con la industria.

¿Cómo se hace en un momento de crisis para mantener vivos proyectos estratégicos que son para el mediano y largo plazo, como la ampliación del segmento de transporte eléctrico?

—

Hay una apuesta grande para licitar la ampliación del sistema de transporte en alta tensión a través de los PPP. Hoy queremos

EN >

INVERSIONES

u$s 550 MILLONES
PARA INSTALAR ALREDEDOR DE 600 MW NUEVOS

+ – 270 MW
EN LA CENTRAL DEL BRACHO, TUCUMÁN

+ – 110 MW
EN LA PLANTA LOMA CAMPANA 1

+ – 1.000 MILLONES
ES LA INVERSIÓN COMPROMETIDA ENTRE 2018 Y 2021

focalizarnos en nuestra prioridad, que es la generación, pero no lo descartamos. Si el contexto mejora, creemos que el transporte puede estar también dentro de nuestra compañía.

¿Qué balance hacen del MATER?
—
El MATER para mí es como el volver a vivir de este sector. A las empresas nos gusta la competencia comercial. Los que estamos en esto lo vivimos y lo disfrutamos desde hace años. En esa clave, el MATER fue el volver a vivir del área comercial. Con lo cual, estamos encantados con el MATER. Nos sorprendió mucho. En lo personal, me llamó la atención que aparecieran contratos de 10 ó 15 años, que la industria quisiera esos contratos de largo plazo; me sorprendió muy gratamente.

AMPLIO ESPECTRO

YPF Luz invirtió desde 2016 u$s 550 millones para instalar alrededor de 600 Mw nuevos. En la central del Bracho, en Tucumán, se sumaron 270 Mw. En la planta Loma Campana 1, otros 110 Mw que abastecen a YPF. Y en Loma Campana 2, con una potencia similar, ingresó bajo la órbita de la Resolución 21/2016 del Ministerio de Energía. Loma Campana Este, en tanto, opera bajo el paraguas de la generación distribuida con un contrato de 16 Mw con YPF.
A su vez, la empresa firmó un contrato de M&A con Central Puerto para adquirir una planta de cogeneración dentro de la refinería de Ensenada con 128 Mw. Y terminó la primera etapa del parque eólico en Manantiales Behr, en Chubut, de 50 Mw de capacidad. En total, los proyectos permitieron elevar la potencia instalada de YPF hasta los 1.850 Mw.
"En construcción tenemos casi 600 Mw más una inversión comprometida de u$s 1.000 millones entre 2018 y 2021", explica Mandarano. El proyecto de mayor envergadura es el cierre de ciclo de la central de Tucumán, con un desembolso de u$s 300 millones para sumar otros 200 Mw. Es el proyecto más complejo desde el punto de vista constructivo: prevé el montaje de una caldera y una turbina de vapor. Al mismo tiempo, en la central de cogeneración de La Plata se incorporarán otros 80 Mw. En renovables, sumará otros 50 megas en Manantiales Behr, que van a estar listos en octubre, y el parque eólico Los Teros, con 120 Mw. "Para nosotros es todo un hito, porque es el primer proyecto de energías renovables en la provincia de Buenos Aires. Está lanzado y adjudicado. Aún no empezaron las obras, pero las máquinas ya están en el lugar. En el MATER hemos firmado contratos de suministro con Toyota y FEMSA (Coca-Cola). Y nos queda el eólico de Cañadón León, que son 120 Mw más, 100 de RenovAr y 20 Mw en el MATER. Por último, tenemos un proyecto muy nuevo que estamos lanzando ahora, también en Manantiales Behr, que prevé la motogeneración de 60 Mw para armar un proyecto híbrido.

¿Lo hicieron para balancear la intermitencia de las renovables?
—
Creemos en la complementariedad entre térmicas y renovables, no somos extremistas. Esa complementariedad se va a dar en la Argentina siempre, porque es necesaria. Entonces todos nuestros proyectos están pensados y desarrollados de esa forma. Las plantas de Loma Campana arrancan en cinco minutos. En California son máquinas que usan para *back up* de las renovables, dado que ingresan rápidamente en el sistema.

¿Son todas centrales de rápido arranque las que se instalaron en los últimos años?
—
No, algunas de las (plantas térmicas) construidas por la Resolución 21 se están convirtiendo a ciclos combinados y pierden esa flexibilidad. Las nuestras son plantas de ciclo abierto. Toda

NORDEX acciona Windpower

TECNOLOGÍA PUNTA HASTA 4,8 MW

Benefíciese de la fuerza de un líder mundial en energía eólica y su compromiso de reducir el costo de la energía.

Ofrecemos una tecnología versátil para un rendimiento óptimo:
- Desde 1,5 MW hasta 4,8 MW de potencia nominal
- Torres de acero u hormigón con alturas de buje de entre 84 y 137,5 metros
- Diámetros de rotor desde 116 hasta 149 metros
- Más de 4,5 GW contratados en Latinoamérica

›› Más información: www.nordex-online.com
›› Contacto: SalesLatam@nordex-online.com

“

EL MATER PARA MÍ ES COMO EL VOLVER A VIVIR DE ESTE SECTOR. A LAS EMPRESAS NOS GUSTA LA COMPETENCIA COMERCIAL. LOS QUE ESTAMOS EN ESTO LO VIVIMOS Y LO DISFRUTAMOS DESDE HACE AÑOS.

nuestra línea de negocios está pensada para que, en algún futuro, que creemos cercano, las renovables necesiten un back up térmico. Creo que en algún momento eso va a venir, como ocurre en el resto del mundo, al igual que las licitaciones de bloques de energía, como en Chile. En el caso de Manantiales Behr, instalar motores al lado del parque eólico nos otorga esa flexibilidad. Es motogeneración, de arranque muy rápido que, a su vez, puede fraccionarse.

Además, tenemos estudiados dos ciclos combinados grandes, pero eso está a la espera. ¿Hoy cómo lo vendo? Salvo que el gobierno haga una licitación porque la regulación actual no favorece el mercado *spot*. ¿Cuáles son los precios de referencia para un ciclo combinado nuevo? Hoy no existen. Supongamos que la demanda quiera esa potencia nueva, ¿puedo contractualizar el despacho de esa energía? Hoy no.

¿Lo que los frena hoy es el marco regulatorio?

—

El marco no me define regulación ni precio, entonces no sé a qué valor tengo que evaluar los proyectos.

¿Qué va a pasar a partir de enero? ¿Los generadores van a jugar un rol en la compra de combustible?

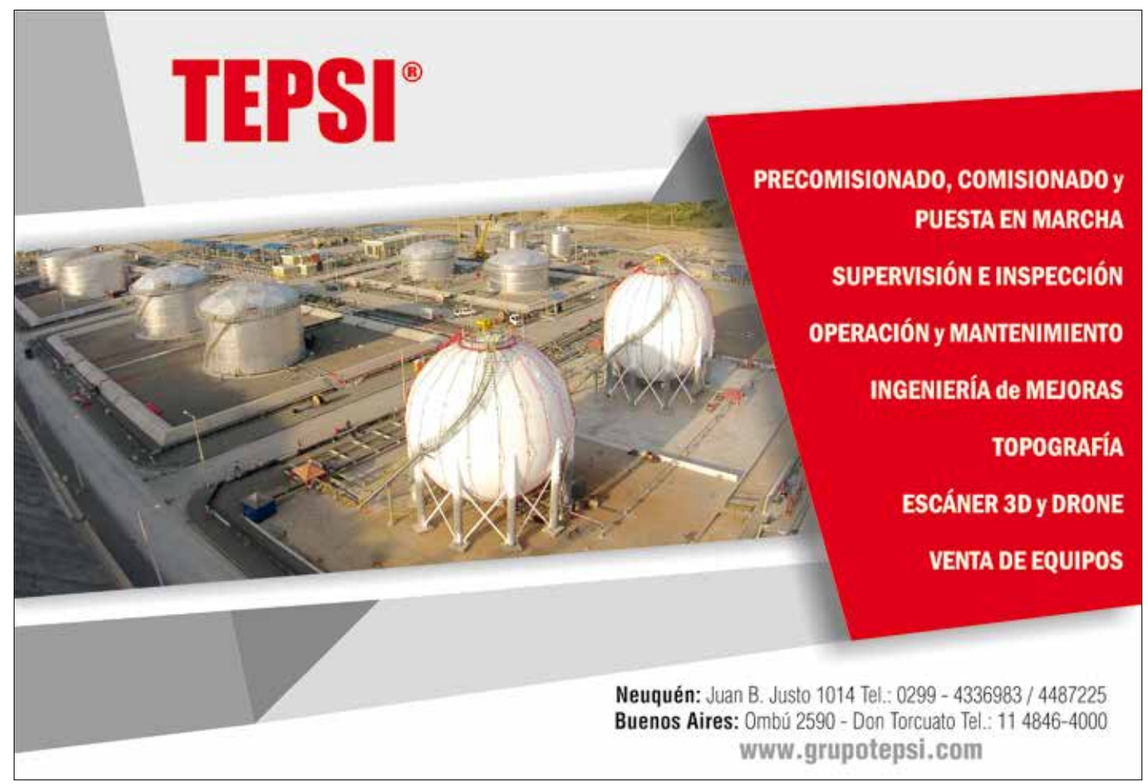
—

Cuando en 2013 nos sacaron la compra del gas, fui muy crítico. Podía dialogar con gente que estaba más cerca de la regulación en ese momento y les planteé que, para mí, no era una decisión positiva. Ellos estaban convencidos de que sí y obviamente fueron por su lado. Hoy no sé si nosotros podemos agregar mucho más valor frente a la compra conjunta de largo plazo realizada por Cammesa de forma agrupada. La Secretaría de Energía sólo va a avanzar en la transferencia a los privados de la compra del combustible si nosotros conseguimos precios más bajos que Cammesa. Hoy el contexto está raro, no es fácil hacer un diagnóstico.

¿Se puede pensar en una contractualización del mercado térmico sin traspasar la mayor parte del costo del precio monómico de la energía a la demanda?

—

Creo que no. Uno de los puntos a solucionar es el tema de las distribuidoras. No es algo positivo que las distribuidoras compren mano a mano con el generador, porque el resultado es que existan algunos generadores con buenas carteras en cuanto a cobranza y otros que no (hay distribuidoras que demoran más que otras en efectivizar los pagos). Pienso que ahí hay que pensar en que Cammesa oficie como *broker* para que el riesgo de cobrabilidad sea igual en todos los casos. Creo que es una forma sencilla de empezar a visualizar uno de los problemas. Pero en el fondo, el mayor inconveniente es que el costo es el costo y, de alguna manera, se tiene que pagar. Servirá un poco el *mix* de renovables, de generación nueva y vieja, para un mejor precio. Quizás se podría asignar la potencia hidráulica a cubrir el segmento residencial para bajar el precio promedio de los que compran y hacerlo más gestionable para el residencial. Hay que pensar en el largo plazo e ir poniéndole los condimentos del contexto, porque irán surgiendo oportunidades y dificultades. Nunca fue ni es fácil crecer. A nosotros tampoco nos fue sencillo, aunque desde el inicio hemos tenido el apoyo de YPF en todo el proceso. Por eso digo que hay que ponerle pasión, esfuerzo, sacrificio y autocrítica para las cosas que no salen como uno hubiera imaginado. ×



INGENIERÍA SIMA

AL SERVICIO DEL *ENTREPRENEURSHIP*

LA EMPRESA QUE ES PROPIEDAD DE LA FAMILIA MANFIO, REFERENTE EN NEUQUÉN, APUESTA FUERTE A LA OPORTUNIDAD QUE VACA MUERTA SIGNIFICA, NO SÓLO EN LOS YACIMIENTOS. TAMBIÉN, EN EL DESARROLLO –Y LA PROMOCIÓN– DE OTRAS ACTIVIDADES PARA POTENCIAR AÑELO.

Por Juan Manuel Compte

Diego Manfio.
VP Ejecutivo de Ingeniería SIMA.

<

DIEGO MANFIO PIENSA: «Antes el líder, el capitán del barco, se hundía con la nave. Hoy es un remador de kayak: sube, baja, sortea obstáculos... Y es tipo rafting: están todos remando». «No trato de ser un líder patriarcal, de los de antes. Intento ser remador de kayak», se define.
Ingeniero industrial, recibido en la Universidad Católica de Córdoba, realizó un Máster en Finanzas en la Universidad del CEMA y pasó tres años por General Electric para «no ir derecho de la universidad a trabajar en la empresa de la familia», cuenta.
En 1979, su padre fundó Ingeniería SIMA, empresa de la que hoy es VP Ejecutivo. Desde Neuquén, la compañía se expandió impulsada por la industria energética, principalmente, y también la minería, ya sea para ejecutar proyectos como para contratar sus servicios. Hoy, con 750 empleados en forma estable, tiene cuatro unidades de negocios: Petróleo & Gas; Suministros; Nuevos Negocios; e Invap Ingeniería, de la que es accionista luego de haber adquirido, en 2010, el 20% de esa filial de la empresa estatal.
«Cuando uno hace algo, ya lo apalanca con toda su estructura, su conocimiento. No es un *start up* nuevo, armar una sociedad, con todo lo que eso implica en la Argentina. A esta altura, uno ya pone todo en marcha y lo hace más rápido. Eso es lo que ganamos», identifica la que, entiende, es su principal ventaja comparativa.
En estos días, en el umbral de las cuatro décadas de existencia, la empresa camina hacia nuevos horizontes. Distinguió la luz verde que, en sus planes de crecimiento, le da Vaca Muerta y también las energías renovables. Lo que implica, asimismo, desafíos propios. Como el armado de equipos, con gente nueva y, a la vez, de confianza, para iniciativas en las que hay muchas más páginas en blanco que escritas.

MANAGEMENT

«El recurso humano es clave en cuanto al *know-how* que uno puede aplicar. Armar equipos es un tema fundamental en la compañía», destaca Manfio desde las oficinas de la empresa en Puerto Madero.
«Ése es nuestro desafío: integrar equipos y tener el recurso humano apropiado. Porque vivimos en el interior, somos una compañía chica en el petróleo (al lado de las grandes, que son las operadoras). Eso siempre conlleva brindarle algo más al ingeniero, al profesional. Lo cual es una gran motivación porque ahí es cuando aplico cuestiones de *management*», asegura.
Hoy, Ingeniería SIMA, cuenta Manfio, ataca dos frentes: obras (construcción de infraestructura) y servicio (operación y mantenimiento de un yacimiento). «Ahí, aportamos todo el personal de campo; toda la operación en área para ser una especie de *main contractor*, un

EN >

< EN

“ LA PRODUCTIVIDAD LABORAL DEBE SER UNA PREOCUPACIÓN PERMANENTE DE LOS EMPRESARIOS QUE ESTAMOS EN EL SECTOR DE LA ENERGÍA, PORQUE VACA MUERTA PRESENTA OPORTUNIDADES SÓLO A QUIEN ES EFICIENTE.

contratista principal», apunta; la raíz histórica de la compañía, desde que el padre de Manfio hizo –en el área Entre Lomas– *outsourcing* de lo que, en ese momento, era Petrolera Perez Companc (la actual Entre Lomas).

«Esos dos ejes nos fueron consolidando como empresa», describe. Entre Lomas, El Trapial, San Jorge Petroleum (Confluencia Sur), ExxonMobil (Bajo del Choique y La Invernada), Oldelval son algunas de las operaciones que enumera. También, Vale do Rio Doce, que contrató a SIMA para que brinde el mantenimiento del activo, y el área Medanito, que era de Petrobras y ahora pertenece a Vista Oil&Gas, la petrolera creada por el ex presidente de YPF Miguel Galuccio. Lindero Atravesado, Shell (Sierra Blanca y Cruz de Lorena), Wintershall (Aguada Federal y Bandurria Centro) son otros campos en los que presta servicios.

«En Bandurria Centro, por ejemplo, tenemos un servicio de operación piloto. Es decir, un servicio de pequeño personal permanente, de 10 a 12 personas, que están con una operación chica, piloto, esperando el futuro desarrollo», ilustra. «Le armamos la explotación de producción temprana. La operamos en el durante. Combinamos el hecho de ser constructor de *facility* y empresa de servicio de operación y mantenimiento. Nos da una muy buena sinergia porque podemos operar aquello que construimos. Podemos dar un servicio de solución llave en mano», subraya.

DIVERSIDAD

La diversidad de frentes que implica su negocio hizo que Ingeniería SIMA adquiriera cierta gimnasia y flexibilidad. «Si uno no puede cambiar la realidad, debe adaptarse, mejorarla y buscar eficiencia con estas reglas de juego», indica Manfio. En tal sentido, opina: «La productividad laboral tiene que ser una preocupación permanente de los empresarios que estamos en el sector de la energía porque Vaca Muerta presenta oportunidades sólo a quien es eficiente». En consecuencia, se considera en la curva de aprendizaje. «Empresas como nosotros, cuando empezamos algo nuevo, le ponemos nuevas formas de *management*. Si no, no iniciamos. Porque, si hoy se comienza algo ineficiente, no logrará productividad. Entonces, si se empieza, debe hacérselo con eficiencia, a bajos costos. Como tiene que ser. Siempre de menos a más. Esto se debe tener en cuenta en todo lo que ocurre en Vaca Muerta», explica.

Para él, el yacimiento, el promisorio billete de lotería para la economía argentina, es una «oportunidad distinta». Una que, dice, «el país no tenía hasta ahora». «No sólo por Vaca Muerta en sí, también por la demanda de hidrocarburos, que se mantiene pujante», observa. «La oportunidad es hoy por eso. Y además la chance que nos da el mundo de tener la tecnología disponible. Los empresarios argentinos tenemos que tratar de aprender rápidamente. De ser perseverantes, también. Es una cuestión de ser emprendedores».

De ahí, agrega, la necesidad de entender los tiempos que necesita una empresa para desarrollar toda su inversión. «No se le puede pedir a YPF que vaya más rápido de lo que va. Y uno se tiene que adaptar. Por eso, es clave estructurarse eficientemente de entrada».

Hoy, dice, Ingeniería SIMA intenta ser un eslabón entre las operadoras grandes y las empresas de servicios de esa dimensión, como Schlumberger, Halliburton o Baker. El secretario de Energía, Javier Iguacel, incentiva a empresas locales del sector metalmecánico o de servicios a que desembarquen en el negocio de completación de pozos con equipos de fractura o *coiled tubing*.

«Sí, pero no es fácil», recoge el guante. «Lo que uno sí puede hacer es complementarse. La arena y el agua son un ejemplo. Schlumberger hace la fractura. Y SIMA, todo lo que las empresas de servicios especiales no realizan y la operadora necesita. En el caso de Schlumberger, la logística de arena y de agua. Complementamos toda esa actividad que falta. Tratamos de ser un eslabón necesario entre la operadora y las empresas de servicios grandes. Por eso, ahora trabajamos con compañías con las que antes no: Schlumberger, Halliburton, Baker, Waterford, Calfrac. Buscamos complementarnos en lo que estas empresas grandes no tienen y necesitan de una empresa local».

En ese sentido, conoce a fondo el terreno. Como un baqueano. «Vivo en Neuquén porque creo que las empresas tenemos que ser más federales y vivir en el interior. No todo tiene que pasar por Buenos Aires», define. Parte del ADN de la compañía. Como el concepto «capital, obra y operación», señala. Bajo ese marco, SIMA lanzó su línea de agua de fractura. Después, Arena: capital, infraestructura –hecha en Añelo– y servicio. «Aprendimos de la mano del cliente. Tecpetrol, por ejemplo, nos dijo que quiere la arena en el yacimiento. Pero que le tengamos un stock de seguridad: si hay un piquete o algo que dificulta, se dispone del recurso en Añelo. Porque no se puede planificar una logística directa desde Entre Ríos al pozo», grafica. Resalta la necesidad de infraestructura, sobre todo ferroviaria. Por eso, dice, SIMA tomó un rol de liderazgo en este punto. «Añelo

+

La próxima oportunidad

«Renovables es la oportunidad post Vaca Muerta. Nos proyecta más el largo plazo y ahí es donde los empresarios tenemos que estar. No es sólo energía eólica, solar, biomasa. Es litio, algo más de minería, cobalto, grafito. Ahí hay oportunidades. Viendo esto del litio, hay muchas cosas que son parecidas al ámbito de la ingeniería, de la construcción, de las operaciones. Nos planteamos cómo brindar lo mismo que hacemos en la Cuenca Neuquina pero en Salta, Catamarca y Jujuy».

EN >

Diego Manfio

“
SI UNO NO PUEDE CAMBIAR LA REALIDAD, DEBE ADAPTARSE, MEJORARLA Y BUSCAR EFICIENCIA CON ESTAS REGLAS DE JUEGO.

no tenía infraestructura. Es, hoy, lo que supo ser Rincón de los Sauces en los 90, en cuanto a infraestructura de servicios, de hotelería, de facilidades de logística, comerciales... Nuestro proyecto de inversión de Añelo incluye cierto concepto de responsabilidad social, de valor compartido: hicimos un shopping, trabajamos en lo comercial, conseguimos que La Anónima nos acompañe...», subraya. El arribo de la cadena de la familia Braun, cuenta, hizo que los precios locales bajen por la mera presencia de un hipermercado. «No, Federico: es Añelo», le dijo al presidente de la cadena, para convencerlo de instalar el centro ahí y no en San Patricio del Chañar, a donde ya tenía un terreno. Con el arribo de La Anónima, también el Banco Galicia –en el que los Braun son accionistas– se radicó en la localidad. La prédica, por supuesto, no está terminada. «Todavía tenemos que seguir convenciendo. Increíblemente. Aunque Vaca Muerta sea una oportunidad para la Argentina, no todo el mundo está convencido». Esto llevó a que SIMA, además, hiciera de desarrollador de *real estate*, desarrollando un proyecto inmobiliario con hotelería, centro comercial y lotes para vender, para todas las oportunidades que precisan los que quieren ir a Añelo.

Con años en la industria petrolera, Ingeniería SIMA tenía que haber tenido una posición privilegiada para hacer lo mismo que otros: lanzarse a la aventura de licitar por áreas en Vaca Muerta. No lo hicieron. Hay un porqué. «Supimos hacer eso en un momento en el que la Argentina tenía el concepto de las áreas marginales. Pero pasó. Lo otro (licitar en Vaca Muerta para luego revender) es más un negocio inmobiliario. No lo hicimos porque no era algo bueno para la empresa. Ni siquiera podría empezar a competir con su propio cliente. Y no está en nuestra visión meternos en su negocio. Uno de nuestros valores fundamentales es el respeto a nuestros clientes en sus negocios».

El límite, dice, también está marcado en la relación con las autoridades. «Siempre es de integridad. No me imagino a Mark Zuckerberg (Facebook) o Steve Jobs (Apple) dependiendo de un gobierno. Ellos fueron y van para adelante».

No son menciones casuales. Manfio es el referente en la Patagonia de Endeavor, fundación que es sinónimo de *entrepreneurship* en el mercado local. «En la Argentina, el esfuerzo del empresario emprendedor es muy alto. Por eso, hay que reconocer, y resignificar, a las empresas que están en marcha. Porque el esfuerzo de todas, de la más chica a la más grande, es enorme», reflexiona. «La gente se motiva cuando encuentra un camino de crecimiento. Es muy difícil motivarse haciendo siempre lo mismo. Vaca Muerta da esa posibilidad de crecimiento. Y no hablo del crecimiento económico, sino del personal, del desafío. De todo lo que tiene que ver con una persona», concluye. ×

MARIANO GARGIULO, VICEPRESIDENTE DEL CONO SUR DE BAKER HUGHES

DEBEMOS MEJORAR LA COOPERACIÓN ENTRE COMPAÑÍAS PETROLERAS

DE CARA AL DESARROLLO DE ACTIVOS NO CONVENCIONALES, EL EJECUTIVO DE BAKER PONE EL FOCO EN LA NECESIDAD DE QUE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS TRABAJEN COOPERATIVAMENTE PARA MEJORAR EJES ESTRATÉGICOS DE LA INDUSTRIA, COMO EL DESARROLLO DE CAPITAL HUMANO A FUTURO Y LA PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA OPERATIVA.

Por Pablo Galand

Mariano Gargiulo.

EN >

“
EN VACA MUERTA TENEMOS APENAS DOS PROYECTOS A GRANDES ESCALAS. PERO ESAS ECUACIONES SE VAN CERRANDO CADA VEZ MÁS Y LAS RENTABILIDADES COMIENZAN A SER CADA VEZ MEJORES.

A PARTIR DE SU FUSIÓN a nivel global con General Electric, celebrada en julio del año pasado, Baker Hughes incrementó, pese a ser uno de los juagdores históricos del mercado, su presencia en el negocio de servicios petroleros. La fusión le permitió convertirse en la primera empresa «*fullstream*», capaz de ofrecer productos para los segmentos de *upstream*, *downstream* y *midstream*. Esas mismas particularidades son las que la compañía desarrolla en Argentina, donde tiene participación en todas las cuencas hidrocarburíferas del país y da empleo directo a 1.600 personas. Sentado frente a un ventanal desde el que se asoma la reserva ecológica y el Río de la Plata, Mariano Gargiulo, vicepresidente del Cono Sur de la compañía, recibió a Revista *TRAMA* en sus oficinas de Puerto Madero. Este ingeniero recibido en el ITBA, que volvió a radicarse en el país luego de vivir 27 años en el exterior, transmite optimismo en lo que respecta al horizonte energético argentino. «El futuro lo vemos positivo definitivamente en el corto y largo plazo. La Argentina es un país que no presenta barreras respecto de la posibilidad de producir petróleo y gas. Como compañía internacional que opera desde hace muchas décadas en todas partes del mundo, conocemos cada país y cada reservorio. Sabemos muy bien lo que son las barreras difíciles para producir petróleo. Personalmente, me ha tocado vivir en Medio Oriente con guerras de por medio. Y cuando uno compara eso con la Argentina, nosotros tenemos todo a nuestro favor. Por eso es que en el pronóstico a mediano plazo no tememos otra forma de especular que de manera sumamente positiva. Argentina tiene todo para convertir Vaca Muerta en un boom petrolero. Y nosotros trabajamos todos los días para que eso suceda lo más rápido posible», afirma.

¿La actual coyuntura económica no le genera algún tipo de incertidumbre?

—

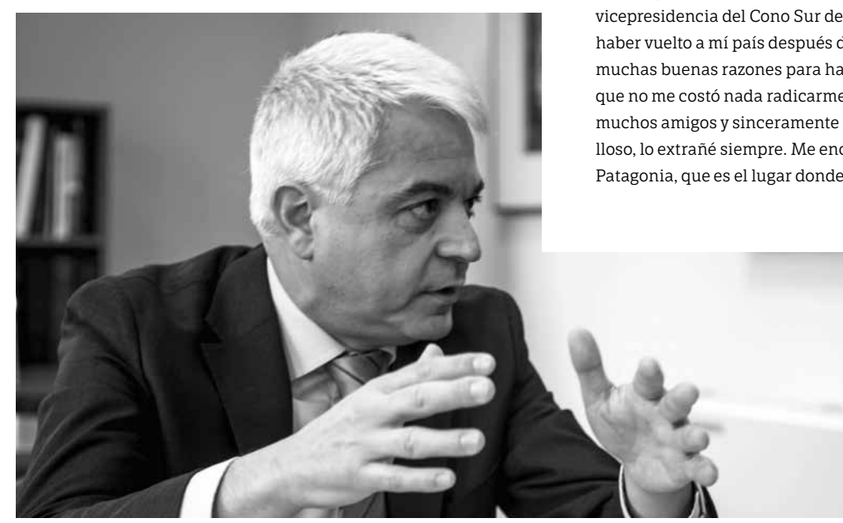
En términos relativos, comparados con otros lugares, los niveles de incertidumbre acá son mucho más bajos. Si tanto el Gobierno como los diferentes actores de la industria tomamos las decisiones correctas, no hay nada que nos pueda frenar en el planeamiento y el desarrollo. Inestabilidades políticas hay en el 80% de los países de producción petrolera y muchísimo más serias que un país que tiene inflación, por ejemplo. Lo importante es tomar las decisiones correctas y, por supuesto, asegurar que estén dadas las condiciones económicas, sostenerlas y largarse a hacerlo. Hay barreras que a veces son determinantes, como por ejemplo la falta de capital humano. La Argentina tiene sobrado capital humano para ser desarrollado. En otros países hay dificultades de infraestructura. En cambio, en la Argentina no nos cuesta nada hacer infraestructura. El país desarrolla y fabrica centrales atómicas con tecnología propia. No somos un país con limitación de desarrollo de infraestructura. Por eso Vaca Muerta genera tanta expectativa. Porque al ser analizado es muy difícil saber cuál es el freno. Por supuesto que hay dificultades y mucho trabajo por hacer. Pero todo se puede resolver.

¿Y cuáles cree que son esas decisiones correctas que deben tomarse?

—

Para ser exitosa, una empresa de servicios tiene tres pilares: uno es la gente, el otro es la tecnología y el otro son los procesos. En los tres tenemos cosas por hacer. En la gente, necesitamos seguir

< EN



+

Repatriado

La vida profesional de Mariano Gargiulo lo convirtió en un verdadero trotamundos que lo llevó a vivir en cuatro continentes. Como buen hombre ligado al petróleo, nació en Comodoro Rivadavia. Pero a los 17 años emigró a Buenos Aires para estudiar la carrera de Ingeniería en Petróleo en el Instituto Tecnológico Buenos Aires. Apenas recibido, pasó a trabajar para la compañía de servicios Schlumberger y a partir de ahí inició un periplo mundial que duró 27 años. «Egipto fue mi primer destino, en el año 90. Y de ahí me fui directamente a Irán», recuerda. La llegada de Gargiulo a ese país coincidió con la Guerra del Golfo, que se desarrolló muy cerca de donde era su residencia. «Yo vivía en Ahwaz, al sur de Irán, que está a 60 kilómetros de Basora, la ciudad que fue más bombardeada durante la guerra», recuerda. Sin embargo, asegura que no vivió esa circunstancia de manera traumática. «Tenía 24 años y en ese momento uno mira la vida desde otro ángulo, pero sinceramente no pasé miedo. Incluso la actividad petrolera no se detuvo durante el conflicto», señala. Nueve meses después de finalizada la guerra, Gargiulo se casó con su actual esposa –que vivía en Buenos Aires– y juntos permanecieron dos años más en Irán. El derrotero continuó por Qatar, el Golfo de México, París –donde nació su hija–, Milán, Boston –allí realizó la maestría– y Noruega.
En 2012, Gargiulo pasó de Schlumberger a Baker Hughes y desde enero del año pasado se radicó nuevamente en Argentina para ocupar la vicepresidencia del Cono Sur de la compañía. «Estoy realmente feliz de haber vuelto a mí país después de tanto tiempo de vivir afuera. Hay muchas buenas razones para haber vuelto a la Argentina y la verdad es que no me costó nada radicarme otra vez acá. Tengo mi familia, muchos amigos y sinceramente amo la Argentina. Es un país maravilloso, lo extrañé siempre. Me encanta Buenos Aires, y sobre todo la Patagonia, que es el lugar donde nací y me crié», afirma.

FACTURACIÓN

30 %

PARA LA PRODUCCIÓN NO CONVENCIONAL, INCLUYENDO EL RESTO DEL *MAINSTREAM* Y EL *DOWNSTREAM*

consiguiendo mayor productividad. Insisto, del lado del *output*. Esa palabra es importante. No del lado del *imput*, es decir, a cortar salarios. Sino a seguir formando equipos entrenados, motivados para que produzcan más porque tenemos todo para hacerlo. Segundo, para el gran crecimiento se necesita desarrollar capital humano adicional. Ése es un gran trabajo pero no es distinto de lo que cualquier otro país tendría que hacer si quiere hacer crecer su producción de petróleo y gas. Ahí es muy importante planear a largo plazo y tener acuerdos a mediano plazo, de no menos de tres años, entre compañías petroleras y compañías de servicios, para desarrollar ese capital humano de antemano y que eso no sea un cuello de botella. Y en los procesos debemos seguir acercando esa cooperación entre compañías petroleras, de servicios y otras. La industria petrolera tiene mucho que aprender de otras que sí lo han logrado. Cuando uno muestra la industria petrolera a otras industrias, se sorprenden un poco al ver qué tan separados estamos. Otro elemento en el que tenemos que mejorar es en el de los servicios periféricos, que representan el 50% del costo de un pozo de *shale*. En países como Estados Unidos, todas esas condiciones vienen dadas, ya existen. Porque el sistema en sí es eficiente. Entonces nuestro desafío es desarrollar a los proveedores locales. Apoyarlos, incentivarlos, poner todas las condiciones para que toda esa cadena de valor pueda alcanzar la eficiencia suficiente. Y ahí tenemos que estar involucrados todos: gobiernos, compañías petroleras, compañías de servicios y los gremios.

En los últimos seminarios petroleros (como por ejemplo el organizado por el SPE), se remarcó la necesidad de incrementar la eficiencia operativa para elevar la cantidad de fracturas por día en campos no convencionales. ¿Cuál es la estrategia de la compañía para avanzar en esa dirección?

—

Sí, es verdad. Se habla mucho del número de etapas de fractura realizadas en un día. La razón de ello es que es una actividad muy importante en la construcción de un pozo de *shale*. Pero más importante aún es que es un excelente *proxy* para describir toda la eficiencia en la construcción de un pozo de *shale*, más allá de la actividad de fractura propiamente dicha. Porque si ese indicador es óptimo, implica en términos generales y a lo largo de toda la cadena de valor que la logística, la infraestructura, el planeamiento y los procesos en general son eficientes. Estos indicadores de fractura por día los hemos visto mejorar en los últimos 12 meses de manera significativa, en algunos casos doblando los números de un año a otro. Hoy en día preferimos hablar de etapas de fractura por semestre o por año en lugar de por día, lo cual es un indicador mucho más importante. Porque no sólo significa ser eficiente algunas veces, sino mantener esa eficiencia a lo largo del tiempo. Las medidas claves que la industria en general y nosotros en particular hemos implementado para mejorar esos indicadores se concentran en tres ejes. El primero, el aumento de la productividad de los operadores, técnicos e ingenieros en el campo y en las bases operativas a partir del entrenamiento y de la formación de equipos de gente comprometidos con la eficiencia. El segundo, la inversión e incorporación de tecnología, que permite reducir los tiempos muertos por falla. El tercero, la mejora en la coordinación y el planeamiento de las tareas entre la compañía de servicios y la compañía operadora.

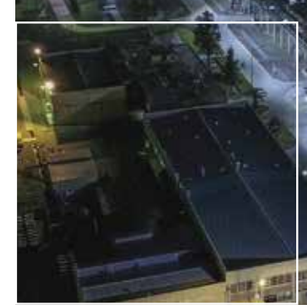
¿Cuánto de la experiencia en otros lugares en los que el *shale* lleva un mayor desarrollo les sirvió para aplicar en Vaca Muerta?

—

Sirvió muchísimo. Porque nosotros nos hemos apoyado en todo lo que se ha aprendido en Estados Unidos. Y a partir de eso, nos tomó bastante menos tiempo alcanzar determinadas eficiencias. El punto importante a resaltar es que las soluciones nuestras nos pueden ser una copia de las soluciones de Estados Unidos. Particularmente lo que tiene que ver con la aplicación de

Como resultado de la fusión de Petroquímica Cuyo y Petroken nace **Petrocuyo**.

Una sola compañía de origen argentino con 30 años de trayectoria, fortalecida por la sinergia de sus tecnologías, el compromiso y la experiencia de su gente.



Petrocuyo

www.petrocuyo.com

EN >

“
LAS TARIFAS BAJARON CONSIDERABLEMENTE, SOBRE TODO EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS. A PARTIR DE AHORA, QUIZÁS LA CURVA NO SEA TAN PRONUNCIADA COMO AL PRINCIPIO.

latecnología, porque nuestra problemática y nuestro contexto son distintos. Es por eso que, en la búsqueda de nuestra eficiencia y de aplicaciones técnicas, tenemos que basarnos más que nunca en nuestros científicos locales. Afortunadamente los tenemos. Argentina cuenta con una base de científicos de primer nivel internacional. De hecho, ha sido un exportador de talentos. Lo continúa siendo en cuanto a ciencia y ciencia en el petróleo. Debemos conectarlos entre las compañías petroleras, las de servicio y la academia. Para que sean esos científicos locales los que, conociendo la experiencia internacional, puedan diseñar las soluciones específicas para nosotros.

Hasta no hace muchos años, los costos adicionales del *shale* hacían que estuviera muy pendiente el precio internacional para decidir si era rentable o no su desarrollo. ¿Cambió últimamente esa situación?

—

Esa ecuación depende de los pozos, los reservorios y la escala. En Vaca Muerta tenemos apenas dos proyectos a grandes escalas. Pero esas ecuaciones se van cerrando cada vez más y las rentabilidades comienzan a ser cada vez mejores. Además de continuar con la baja de costos, es muy importante mejorar la producción, lo que un pozo de *shale* puede producir. Y ahí otra vez nos diferenciamos de Estados Unidos. Ellos tal vez se pueden dar el lujo de invertir menos en el entendimiento del reservorio y que sus pozos tal vez no produzcan tanto, porque tienen otras economías. Nosotros debemos invertir en ciencia del entendimiento del reservorio, de hecho lo estamos haciendo. Ésa es una de las cosas que nos diferencian. Pero si los costos bajan un 10% ó un 15% y el *output* aumenta un 15% ó un 20%, está demostrado que así se puede hacer. En ese caso, la rentabilidad aumenta entre un 30% y un 40%.

En la facturación actual de Baker Hughes en Argentina, ¿cómo es la proporción entre lo convencional y lo no convencional?

—

En la facturación podría decir que la producción no convencional se acerca a un 30%, incluyendo el resto de nuestro *mainstream* y *downstream*. El *shale* tiene algunas operaciones de fractura que son muy altas en volúmenes, y eso incrementa la facturación. Estos datos demuestran que sigue siendo extremadamente importante la producción convencional de la Argentina. Y por eso es que estamos presentes en todas las cuencas y seguimos allí invirtiendo y creciendo. Las cuencas convencionales en Argentina han sido maravillosamente explotadas, con tecnologías de primer nivel, y eso va a seguir por muchos años más. Por supuesto que se necesita tecnología y servicios eficientes. Pero creo que, en muchos de esos campos convencionales, Argentina es un modelo a seguir.

En los últimos años se dio también una baja en la tarifa de las empresas de servicios. ¿Hay una tensión con las operadoras en estos momentos por esa situación?

—

En todas partes del mundo participamos en un mercado abierto, de licitaciones sumamente competitivas, y todos buscamos la eficiencia. Las tarifas bajaron considerablemente, sobre todo en los últimos dos años. Mucho de eso tiene que ver con las eficiencias conseguidas. A partir de ahora, quizás la curva no sea tan pronunciada como al principio. Pero si continuamos trabajando conjuntamente, podemos seguir consiguiendo eficiencia y que esas tarifas vayan bajando. Porque de alguna manera tenemos que lograr dos cosas a la vez: que las compañías de servicios ganen más y que las compañías petroleras paguen menos. Las rentabilidades de las compañías de servicio están muy *borderline*. Incluso en plena crisis quedaron por debajo de los niveles de rentabilidad. Por eso tenemos ese trabajo por delante. ×

Mejores subestaciones digitales para una red a prueba del futuro

Disfruta de los beneficios de una mayor integración, conectividad y seguridad

En Schneider Electric, hemos optimizado cada aspecto de la operación de la subestación para satisfacer mejor sus necesidades y desafíos. El EcoStruxureTM Substation Operation, basado en la tecnología PACiS, proporciona funciones inteligentes pero intuitivas para una operación más simple y eficiente. Brindando tranquilidad, gracias a la ciberseguridad multicapa y al uso de estándares abiertos. Y, sobre todo, conectividad potente que permite una gestión avanzada de sus activos y lo ayuda a preparar su red.

schneider-electric.com/digital-substation

Life Is On | Schneider Electric

Mario Mochkofsky.

MARIO MOCHKOFSKY, VICEPRESIDENTE DE WEATHERFORD

NO PODEMOS DARNOS EL LUJO DE DEJAR RIQUEZAS 3.000 METROS BAJO TIERRA

CON LOS ACTUALES PRECIOS DEL CRUDO Y EL DÓLAR, MÁS LA MEJORA EN LA COMPETITIVIDAD, WEATHERFORD CREE QUE EL SECTOR HIDROCARBURÍFERO PUEDE DESPEGAR Y AYUDAR A ALIVIAR EL DESEQUILIBRIO DE LA BALANZA COMERCIAL ARGENTINA. PARA ELLO, EL VICEPRESIDENTE DE LA FIRMA, MARIO MOCHKOFSKY, RECLAMA DESARROLLAR MÁS INFRAESTRUCTURA A NIVEL NACIONAL.

Por Lucas Lufrano

> “ HOY EL PAÍS NECESITA DIVISAS ADICIONALES A LAS QUE GENERA EL AGRO. AFORTUNADAMENTE ESTÁN DADAS LAS CONDICIONES PARA QUE NUESTRA ACTIVIDAD LAS APORTE Y, CON ESTE PRECIO DEL DÓLAR, EL MARGEN SE AMPLÍA.

TRAS MÁS DE UNA DÉCADA pivoteando entre el exterior y la Argentina, Mario Mochkofsky retornó definitivamente al país en 2012 y se acopló al inicio del servicio de fractura de Weatherford, que había nacido unos meses antes. «En dicho concepto, ese año facturamos solamente por u$s 6 ó 7 millones, mientras que en 2014 y en 2015 alcanzamos una facturación de u$s 120 millones», recuerda.

En el mediano plazo, su objetivo es establecerse en el país, al menos hasta que sus hijos comiencen la universidad. «Los chicos sufren mucho vivir en otro lugar. Cuando son pequeños eso no es tan problemático, pero durante la adolescencia se complica. Aquí pueden ver a sus abuelos. Hay que hundir raíces y asignar prioridades», indica.

De todos modos, reconoce, la razón de su vuelta también fue personal. «Uno se mueve para desarrollarse profesionalmente y hacer una diferencia económica. La experiencia de vivir afuera ya la tuve, hoy no me llama. Los amigos y la familia están acá», señala.

Como vicepresidente regional desde 2017, el directivo transcurre 165 días al año en Neuquén y el resto lo reparte entre Buenos Aires, Comodoro Rivadavia, Río Grande, Punta Arenas (en Chile) y Santa Cruz (en Bolivia).

Las perspectivas de los países vecinos a su cargo, comenta, son disímiles. «El mercado chileno es interesante. Son unos u$s 30 millones anuales, que representan entre el 8% y el 10% del argentino. Bolivia, en cambio, ha sufrido mucho el último año y viene cayendo desde un techo de entre u$s 25 y u$s 30 millones a un nivel actual de entre u$s 10 y u$s 11 millones», puntualiza.

Cordobés de nacimiento, Mochkofsky se acostumbró a viajar por las provincias durante su infancia. Vivió en Neuquén en la época de las represas hidroeléctricas Planicie Banderita, Loma de la Lata y El Chocón (donde su padre fue jefe de obra), y luego se trasladó a Salta para trabajar en una fábrica de cemento.

Regresó a Neuquén en 1995 para comenzar su carrera profesional en su ahora competidora Schlumberger. Tras un impasse de un año, cuando la crisis argentina coincidió con un abrupto desplome del precio del crudo, a fines de 2001 se mudó a Colombia, donde trabajó durante cuatro temporadas. «Como era la época de guerrilla, estaba en Casanare, una región en los llanos cercana a la frontera con Venezuela. Había mucha rotación por la seguridad», evoca. Después de un año en México, ensayó su primer regreso a la Argentina y en 2008 se sumó fugazmente a Tecpetrol. «No me acostumbré a la operadora. Lo disfruté, pero era otro nivel de adrenalina», explica.

Weatherford le abrió sus puertas en 2009. «Luego de dos años en México, me llegó la hora de sentar cabeza en el país», acepta el vicepresidente de la empresa para la Argentina, Bolivia y Chile.

MARGEN PARA CRECER

Pese al vigente déficit en el intercambio comercial, Weatherford ve con optimismo el futuro de la Argentina. La proveedora de servicios confía en que la producción de crudo se expanda en el corto plazo, revierta el rojo en el saldo energético y se convierta en una importante fuente de divisas para el país. «El *gap* para crecer en petróleo durante los próximos cuatro o cinco años es amplio. Los barriles pueden llegar a multiplicarse en sólo tres años», proyecta Mochkofsky.

A su criterio, el desarrollo industrial requiere tiempo, planes de inversión a un larguísimo plazo y tareas previas para las cuales el país aún no está preparado. «Hoy se necesitan divisas adicionales a las que genera el agro. Afortunadamente están dadas las condiciones para que nuestra actividad las aporte y, con este precio del dólar, el margen se amplía», precisa.

En base a las últimas cifras del Indec, el complejo petrolero y petroquímico viene de exportar por u$s 2.173 millones durante la primera mitad del año, un 64,7% más que en el mismo período de 2017. En paralelo, Mochkofsky observa que los proyectos a priori orientados al gas están migrando hacia el crudo, aunque todavía no se trate de una tendencia consolidada. «La Resolución 46 y el nuevo precio del gas natural son recientes. Hay idas y vueltas, y nadie puede elegir a dedo quién entra. Las empresas con proyectos gasíferos que se queden afuera del precio subsidiado no pararán, sino que se moverán hacia el petróleo o el gas húmedo. En Vaca Muerta, por cierto, la mitad de los equipos se encuentra perforando *oil*», puntualiza el directivo.

Es posible, admite, que se produzca un parate de uno o dos años en el ámbito del *tight gas*. «Con la Resolución 46 parece difícil atacar un lado y no dejar otro flanco descubierto. De todos modos, el Gobierno está actuando de manera correcta, dentro de lo que puede, y con buena fe. Con tiempo y maduración, el *tight* volverá a ser atractivo», asegura.

Según sus palabras, lo concreto es que los recursos de gas y petróleo están. «Como país debemos extraerlos. No podemos darnos el lujo de dejar nuestras riquezas 3.000 metros bajo tierra», sentencia.

En esa dirección, considera vital que los actores privados desempeñen un rol más activo. «Durante este año y el próximo, al menos la mitad de la actividad en Vaca Muerta será de YPF. Sin embargo, no resulta saludable depender únicamente de esa operadora. El gran desarrollo también debe apoyarse en firmas como Exxon y Shell, la cual ya es más competitiva en tierras neuquinas que en Estados Unidos (y por eso está intensificando su actividad aquí)», resalta.

Todas las grandes operadoras, remarca, vienen incorporando equipos adicionales. «Con distintas escalas, Tecpetrol y Pluspetrol también están jugando fuerte en la Argentina», completa.

¿Cómo cerrará el nivel de actividad de esta temporada?, preguntamos a Mochkofsky.

—

Las ventas en dólares de Weatherford aumentarán un 25% en relación con el año pasado. Trasladar ese cálculo a la actividad no resulta sencillo por las diferencias tarifarias. De todas maneras, no es un nivel óptimo.

La base de comparación de 2017 es baja porque estábamos en el fondo. Aunque las tarifas son distintas, aún nos ubicamos muy por debajo de 2014 y 2015. No creo que recuperemos los márgenes previos a la crisis. Si lo hacemos, tomará un tiempo largo porque la diferencia de precios es ostensible.

Tal vez las ventas en 2019 equiparen el nivel de 2015, pero con un margen más bajo, porque se debe trabajar más para facturar lo mismo. Y si bien el sector de los servicios petroleros despegará el próximo año, no todos aprovecharán el mercado que se avecina.

¿La actividad se incrementará también en el Golfo San Jorge?

—

Sí, pero no al nivel de Vaca Muerta, que es donde están apuntando todos los cañones. El panorama era negro y hoy crecemos. Con el crudo entre u$s 70 ó u$s 75, todo es viable. Y, además, se licuaron los gastos.

El gran problema es que la Cuenca del Golfo compite por el capital contra la Neuquina, que está atrayendo la mayor parte de la inversión (aunque debería evaluarse qué porcentaje está respaldado por un ejercicio económico que lo justifica y cuánto es resultado del arrastre del *boom*).

Es difícil escapar de esa inercia. Todos nos enfocamos en Vaca Muerta. Este mes, por ejemplo, Weatherford contrató 48 empleados en Neuquén y sólo dos en el Golfo San Jorge. Pero los verdaderos generadores de puestos de trabajo no somos las firmas de servicios, sino las operadoras a partir de sus decisiones de incrementar la perforación. Con 10 pozos más se crea empleo para 50 personas, que recaerán en nuestra empresa o en la competencia, dependiendo de cuál tenga el contrato. En los hechos, la decisión de qué yacimiento priorizar no es nuestra.

¿Queda margen para seguir compitiendo por tarifas o el negocio pasa por la eficiencia?

—

Hay una mezcla de tarifas, costos y actividad. La variedad de servicios es amplia. En aquellos donde predominan los costos fijos, el nivel de actividad es la tarifa, mientras que en los otros donde pesan más los costos variables, ésta influye poco.

Un equipo que trabaja 30 días al mes habilita una tarifa tres veces mejor que otro que lo hace 10 días. El *mix* depende del servicio: no es lo mismo una fractura que una unidad de *slickline* o de *wireline*.

En las semanas recientes hubo una mejora de tarifas relacionada con el costo argentino, dado el impacto directo de la devaluación. La mano de obra está en pesos y el aumento paritario quedó muy por debajo. Dicho margen no es real porque depende de las condiciones macroeconómicas del país: puede mantenerse, mejorar o empeorar.

+

El foco en Añelo

Aunque es optimista, Mochkofsky no puede evitar tomar precauciones por las turbulencias en la situación macroeconómica del país. «En una empresa internacional, estos movimientos siempre hacen ruido. Si bien uno comprende lo que sucede en la Argentina y lo considera normal, mi COO pone reparos a la hora de desembolsar u$s 10 millones en equipos cuando se entera de que el dólar se disparó 30% en un mes».

En ese sentido, el ejecutivo de Weatherford subraya que las empresas de servicios operan mes a mes. «Los cierres son cada 30 días y allí evaluamos si ganamos o perdimos. Hoy el esfuerzo se justifica. El problema es que, cuando se solicita capex para una inversión a largo plazo, nos exigen la garantía de continuidad», ejemplifica.

En ese aspecto, considera que los gobiernos nacional y neuquino transmitieron el mensaje correcto en el viaje a Houston y destaca los papeles del presidente Mauricio Macri, del exministro Juan José Aranguren, de Iguacel y del gobernador Omar Gutiérrez. «Hoy el principal tema pendiente es la infraestructura general del país, especialmente en la zona de Añelo, porque ahí nos jugamos por nuestra cuenta. Las empresas de servicios petroleros podemos adaptarnos al nivel que el mercado requiera, pero la escasez de logística, electricidad e infraestructura actúa como un freno. Creo que el gobierno lo sabe y está trabajando para solucionarlo, aunque quizá los tiempos del Estado no son los nuestros», asevera.

En la Cuenca Neuquina, precisa, la proveedora tiene bases en Neuquén, Catriel, Rincón de Los Sauces y Añelo, donde posó su foco de crecimiento. «Aguardamos la resolución de una licitación para ampliar nuestra presencia en el parque industrial y venimos evaluando el tema habitacional. Estamos en tratativas con un inversor que está terminando un edificio para alquilarle los 35 departamentos durante tres años. Esto no mejorará la productividad, pero sí la calidad de vida de las personas y, tal vez, la seguridad y los servicios», completa.

> “LAS VENTAS EN DÓLARES DE WEATHERFORD AUMENTARÁN UN 25% EN RELACIÓN CON EL AÑO PASADO. DE TODAS MANERAS, NO ES UN NIVEL ÓPTIMO. LA BASE DE COMPARACIÓN DE 2017 ES BAJA PORQUE ESTÁBAMOS EN EL FONDO.

En términos de competencia, todavía podría haber un margen vinculado con el incremento de la actividad, pero las mejoras descansan en la eficiencia e incorporación de tecnología.

¿Dónde se está enfocando Weatherford?

—

Cada compañía tiene su propia respuesta. Weatherford es más fuerte en *tight* y en convencional, ya que sus líneas de producto están mejor acondicionadas.

Si bien el posicionamiento en Vaca Muerta es más débil, somos quienes contamos con mayor espacio para crecer. Allí estamos incrementando algunos servicios, especialmente de fluidos de perforación, y sumando herramientas de perforación direccional. Firmamos un contrato de fractura muy grande y estamos incorporando un equipo de HPP adicional que estaba con poca utilización en Europa y ahora quedó a cargo de QM Equipment para adaptarlo a la Argentina. Asimismo, fabricamos cuatro bombas en Mar del Plata.

¿El objetivo es sumar HHP para pisar más fuerte en Vaca Muerta?

—

La entrada en Vaca Muerta es un hecho. En su momento nos asociamos con Wintershall y estamos ingresando a La Calera. Hoy la expansión no es en fractura, que necesita demasiado capital, sino en líneas de perforación, donde ofrecemos prácticamente todo el porfolio, con la excepción de cementación y alguna otra línea en particular. Estamos creciendo en producción, *testing* y *flow-data*.

¿Cuál es la visión de modelo de negocios para los próximos años?

—

La compañía de servicios que mejor se amolde al escenario venidero será la que le otorgue al cliente las soluciones que necesita. Ahora bien, YPF demanda distintas respuestas que XTO. Por ende, la flexibilidad es fundamental para trabajar con cada modelo.

Más allá de ello, lo principal es el *know-how*. Las operadoras que lo tienen piden determinado servicio al mejor precio y calidad. Las que no, solicitan también nuestro «saber hacer» como compañía de servicio y contratan un valor agregado adicional, con su consecuente precio.

Esta situación, a su vez, es variable: tanto en éste como en otros países, suele ocurrir que una firma entrante solicite el *know-how* durante el primer año y luego, cuando lo adquiere, exija sólo servicios y costos en el nuevo acuerdo.

¿Coincide con el diagnóstico del titular de la cartera de Energía, Javier Iguacel, sobre la necesidad de aumentar la cantidad de empresas de servicios?

—

Como necesidad, no existe. Sin embargo, como argentino creo que debe haber un desarrollo de compañías locales que superen la mera prestación de logística, transporte y catering. Hay espacio para que algunas crezcan entre aquellos que no requieren demasiada tecnología. Está sucediendo: compañías argentinas, como MMA y Wenlen, representan más de la mitad del mercado en cabezales de pozo.

El problema es la histórica posición de la empresa nacional de no asumir riesgos: «si no hay garantías, no lo hago». Por fortuna, algunos afrontan el desafío de competir de igual a igual. Es fundamental escapar de la estrategia del «compre argentino», porque a largo plazo estrangula al operador que debe pagar un precio 50% mayor para comprar local.

Se espera llegar a 34 equipos para Vaca Muerta en 2019, ¿ese número puede incrementarse?

—

Sí, apuntamos más alto. En un *scouting*, operador por operador, se suman 40. Pero para que eso se materialice surgen algunas dudas con respecto a la capacidad de la infraestructura. Ésta podría colapsar si hay un crecimiento muy vertiginoso. Faltan perforadores para Vaca Muerta, más allá de que Pluspetrol compró dos propios y varias operadoras traerán equipos. ×

—
Xx

WALTER ACTIS, GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA

NOS PREPARAMOS PARA DUPLICAR EL TAMAÑO DE AESA HACIA 2022

—

LA EMPRESA, QUE CUMPLE 70 AÑOS DE PRESENCIA EN EL MERCADO, RELANZA SU PORFOLIO DE NEGOCIOS CON UNA OFERTA PARA CUBRIR UN ABANICO MÁS AMPLIO DEL ESPECTRO ENERGÉTICO. SUBSIDIARIA DE YPF, SU NUEVO GERENTE GENERAL, WALTER ACTIS, CUENTA CÓMO SE MODIFICÓ LA ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN Y EL PAPEL QUE ESPERAN DE LAS TRES UNIDADES DE NEGOCIO: FABRICACIÓN, SERVICIOS Y PROYECTOS INDUSTRIALES.

Por Lucas Lufrano

EN SU 70° ANIVERSARIO, AESA se fijó objetivos ambiciosos: la histórica contratista especializada en fabricación y proyectos industriales para el sector hidrocarburifero –que nació a fines de la década del 40 y ganó reconocimiento como Astra Evangelista– aspira a doblar su tamaño hacia 2021 ó 2022 con el fortalecimiento de servicios y productos para consolidar un perfil diversificado. El despegue de Vaca Muerta jugará un rol central en esa estrategia, pero a su vez la empresa prevé aprovechar la inercia positiva del sector con obras en cierres de ciclo de centrales eléctricas y renovables. “En este momento, la posición de la firma es única. Podemos contribuir no sólo en *Oil & Gas* sino en casi todas las iniciativas energéticas del país”, se entusiasma Walter Actis, flamante gerente general de la tradicional contratista del rubro petrolero. Para enfrentar los nuevos desafíos que plantea el sector, la subsidiaria de YPF encaró cambios en su organización agrupando a las áreas de Ingeniería y de Construcción en la nueva unidad de Proyectos Industriales. El objetivo declarado es optimizar los procesos y acelerar la forma de presentación de las ofertas y el diseño. “Cuando corren por caminos separados, aparecen grises que no toma ni uno ni el otro. A partir de este cambio, nos enfocamos en toda la obra en su conjunto desde la concepción básica hasta la puesta en marcha”, explica el ejecutivo desde su despacho en la planta de AESA en Canning, donde recibió a Revista *TRAMA*. La

FACTURACIÓN

45%
UNIDAD DE PROYECTOS INDUSTRIALES

45%
SERVICIOS

10%
FABRICACIÓN

reorganización se completó con el fortalecimiento de la Gerencia Comercial para componer y tratar cada proyecto desde su aparición como oportunidad hasta la firma del contrato para la potencial ejecución.
Actualmente, la unidad de Proyectos Industriales representa el 45% de la facturación de la firma. Otro 45% corresponde a Servicios, y el restante 10%, a Fabricación, los otros dos vectores de negocio.
"Estamos conformes con esta distribución y podría conservarse en la expansión, pero pretendemos mayor estabilidad en Proyectos Industriales, evitando los picos y valles del carácter cíclico de este tipo de negocios. Quizá tras una obra muy grande sobreviene un parate de dos años. Faltaba un plan", advierte. Para ello, la compañía se propone generar un piso firme de obras y sus subsecuencias, desde el cual fluctuar sin caer al cero. "La falta de iniciativas expulsa profesionales muy capacitados que entrenaste y preparaste. En el plan a largo plazo, es fundamental captarlos y ofrecerles una proyección en el tiempo. El talento hace la diferencia", sentencia. Hoy el plantel ronda los 4.100 trabajadores y varía en función de las adjudicaciones.

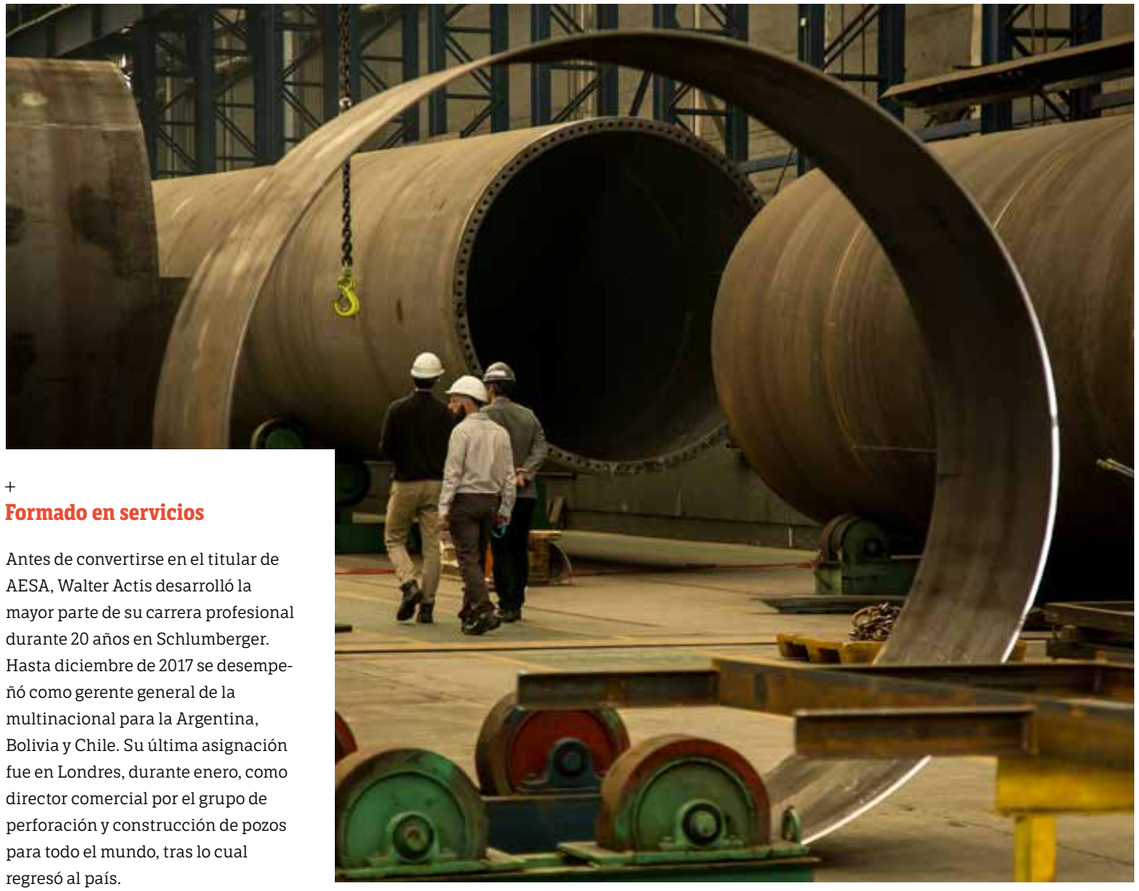
¿Qué proyectos y objetivos se proponen en el escenario actual?, preguntamos a Actis.
—
Durante los 70 años de trayectoria en el mercado, el común denominador ha sido la calidad de los procesos, la pasión y dedicación de su gente, y la concreción de proyectos industriales y de fabricación. Uno de los pilares del nuevo plan estratégico son los servicios, donde nos propusimos metas más agresivas e incorporamos la línea de los equipos de perforación y *workover* de YPF, que pasaron a nuestro cargo. Otro eje son los proyectos vinculados a la energía, no solamente de *Oil & Gas*. Además de la experiencia en refinerías y cierres de ciclos combinados, evaluamos cómo aportar en los diferentes eslabones del proceso de parques eólicos, ya sea en el montaje, fabricación u obra civil. Asimismo, es sustancial la presencia en la operación y mantenimiento de yacimientos, donde nos centramos en incrementar el uso de la tecnología en algunos servicios clave para aumentar la productividad y funcionamiento de los campos mediante sistemas de monitoreo y medición con el soporte de drones o iniciativas para la optimización de la remediación ambiental.
Por otro lado, agrega mucho valor el convenio de relacionamiento bidireccional que mantenemos con Y-TEC, mediante el cual buscamos, dentro del abanico de tecnologías que ya poseen, cuál podría aplicarse a las necesidades energéticas del campo. Un caso exitoso fue el desarrollo en conjunto de la tecnología para mantas oleofílicas, cuyo desarrollo de producto llevó a la identificación de un compuesto extremadamente amigable con el medio ambiente, cuya realización ocurrió en un tiempo destacable. La técnica alternativa para el componente de la manta –cascara de maní– corrió a cargo de Y-TEC, mientras que AESA ingresó en la cadena de valor del producto, incluyendo la producción, la puesta en marcha de todo el aspecto logístico y comercialización del servicio de provisión de mantas oleofílicas.

¿Buscan mercado por fuera de YPF?
—
La empresa lo ha hecho cíclicamente a lo largo de toda su historia, pero ahora pretendemos expandirlo. Hoy en Proyectos Industriales los principales proyectos vienen de la mano de TGS, Total y MSU. En Servicios debemos apuntar a diversificar nuestra cartera de clientes, más allá de los proyectos en los cuales orgullosamente hoy operamos; por ejemplo, ocho años con Pluspetrol en El Corcobo, uno de los contratos más grandes de operación y mantenimiento a 250 kilómetros de Neuquén, en la cuádruple frontera con Río Negro, La Pampa y Mendoza.

¿Los proyectos de cierres de ciclo con MSU Energy constituyen una excepción o apuntan a transformarlo en una unidad de negocio clave?
—
Los cierres de ciclo y cogeneración son iniciativas cercanas a la *expertise* de AESA. A un amplio proceso de ingeniería le sigue uno de fabricación, que incluye el montaje y la construcción en sí, nuestra principal especialidad. Es un canal para aprovechar. Una situación diferente la constituyen los parques eólicos pues la forma de contratación que impulsan los clientes es parte por parte, lo cual limita nuestra capacidad para agregar valor al proyecto; sin embargo estamos trabajando para alinearnos con la necesidad de este mercado.

¿Poseen la *expertise* y el *know-how* para el montaje completo de un parque eólico?
—
Sí, para la construcción propiamente dicha. Contamos con profesionales certificados para el

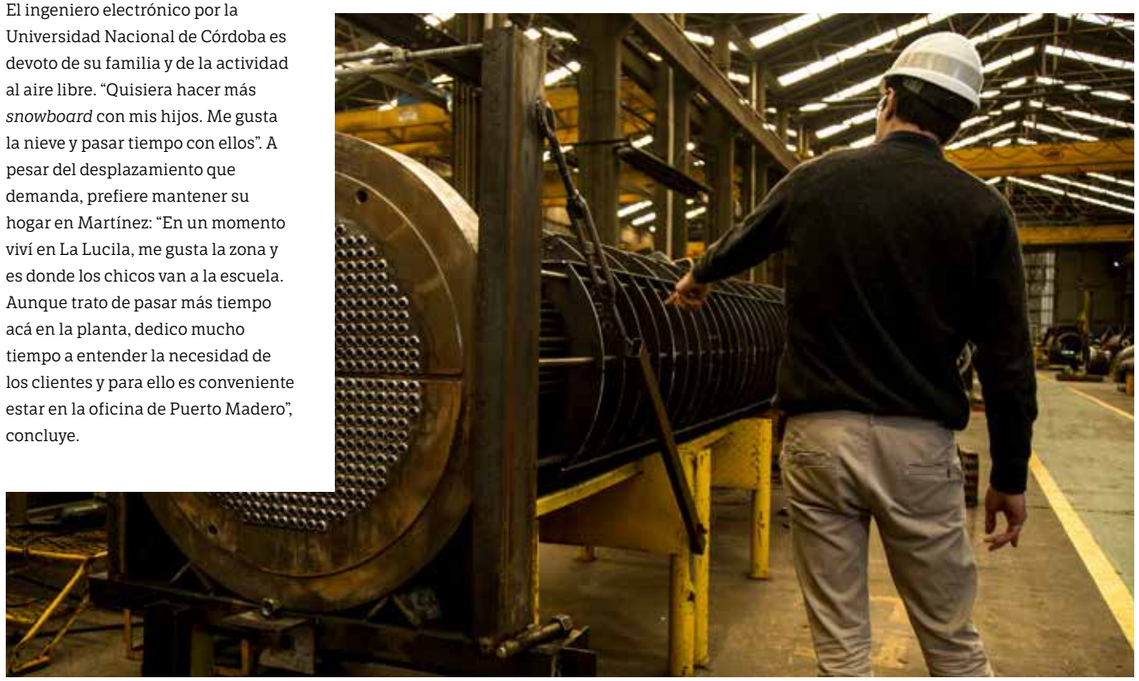
"HOY SOMOS UNA DE LAS POCAS EMPRESAS QUE ESTÁ USANDO LA TECNOLOGÍA DE DRONES EN LA ARGENTINA. INSTAURAMOS EL RÉGIMEN CON UNA PRUEBA PILOTO EN MENDOZA Y AHORA ESTAMOS TRASLADANDO ESE *KNOW-HOW* AL NO CONVENCIONAL.



+

Formado en servicios

Antes de convertirse en el titular de AESA, Walter Actis desarrolló la mayor parte de su carrera profesional durante 20 años en Schlumberger. Hasta diciembre de 2017 se desempeñó como gerente general de la multinacional para la Argentina, Bolivia y Chile. Su última asignación fue en Londres, durante enero, como director comercial por el grupo de perforación y construcción de pozos para todo el mundo, tras lo cual regresó al país.
El ingeniero electrónico por la Universidad Nacional de Córdoba es devoto de su familia y de la actividad al aire libre. "Quisiera hacer más *snowboard* con mis hijos. Me gusta la nieve y pasar tiempo con ellos". A pesar del desplazamiento que demanda, prefiere mantener su hogar en Martínez: "En un momento viví en La Lucila, me gusta la zona y es donde los chicos van a la escuela. Aunque trato de pasar más tiempo acá en la planta, dedico mucho tiempo a entender la necesidad de los clientes y para ello es conveniente estar en la oficina de Puerto Madero", concluye.



ensamblaje específico de esas estructuras. A ello se suman los convenios para transporte y logística de los equipos, lo cual no es un desafío menor.

¿Qué desarrollos en Fabricación están impulsando?
—
El nivel de certificaciones de la planta es sorprendente. Cubrimos todo el aspecto de presión, calderas y calor, e incluso contamos con el sello ASME N para recipientes nucleares. Acabamos de finalizar un tanque para el INVAP, ya entregado. Actualmente, del nivel de ocupación total de la fábrica de 50.000 horas productivas por mes, hoy oscilamos entre 39.000 y 42.000, dependiendo del trabajo en intercambiadores de calor, enfriadores, compresión y tanques. El espectro de tareas es amplio: desde el procesamiento de corte y control de calidad hasta el doblado de planchas de acero para tanques. Ahora apuntamos al mejor régimen para la planta. Entre otras ideas, estamos considerando poner foco en el *core* para gas, módulos de proceso e intercambiadores de calor, o sumar una rama que se dedique al rutinario, al corte, a la cañería normal. Si bien la versatilidad para cumplir un alto espectro de necesidades en *Oil & Gas* y energía es amplia, resulta indispensable sopesar la eficiencia, la *expertise* y las metas. Plantas metalúrgicas como ésta ya casi no hay en el mercado. De las dos o tres que podrían estar en un nivel similar, algunas ya cerraron o están reduciendo su capacidad.

¿Contemplan una proyección internacional?
—
Uno de los objetivos centrales es recuperar la regionalización. AESA ha realizado obras en Uruguay, Perú y Bolivia, pero hoy la presencia es más que esporádica. Si bien la situación macroeconómica actual quizá nos complique internamente, debería ayudar con la competitividad. Estamos participando en congresos en Bolivia y analizando nuevamente Perú, donde aparecieron nuevos proyectos. También pensamos en Brasil, aunque la recuperación de ese mercado tomará tiempo. De todos modos, apuntamos a desarrollar alianzas estratégicas, ya sea para proyectos en la Argentina como para ganar ese *know-how* y llevar nuestro conocimiento hacia el exterior. Hay una gran oportunidad para que la oferta de nuestros productos sea más competitiva: lanzar proyectos fuera del país con un nombre, aprender y formar esa *network* de procura internacional, con la que no contamos porque el mercado para la Argentina generalmente estuvo un poco cerrado.

CONSERVAR LAS RAÍCES

A pesar de la diversificación, AESA no descuida su histórica presencia en hidrocarburos y acumula obras para solidificar el *baseline* que pretende su gerente general. "Con Total está en curso la expansión de su planta de tratamiento en Cañadón Alfa. También nos involucramos en la ingeniería y construcción de la planta de procesamiento de gas de TGS en el no convencional y en la confección de los módulos de procesamiento para Tecpetrol en Fortín de Piedra, incluyendo la ingeniería y la construcción", enumera. La firma, además, participa en Rincón del Mangrullo, donde ya contaba con parte de la obra.
De acuerdo con Actis, la empresa está en condiciones de realizar la ingeniería de una planta de tratamiento de gas, elaborar las partes, montarla, construirla, hacer el comisionado y operarla, cubriendo toda la cadena de valor. "Estamos ganando experiencia con las plantas de procesamiento de gas no convencional. Hace falta una estandarización de los modelos y de las formas de diseño para incrementar los volúmenes de actividad. Es necesario normalizar ciertos costes para disminuirlos y optimizarlos de modo de alcanzar un costo/pozo y uno de producción cercanos a la competitividad deseada para el precio del gas", demanda.

¿La migración hacia no convencional implica una oportunidad núcleo o es marginal?
—
Nos expandimos realmente en no convencional y nos hemos convertido en el contratista destacado para los proyectos que hoy se vienen desarrollando en Vaca Muerta. Realizamos la ingeniería y construcción de la planta de tratamiento de crudo de Loma Campana –la mayor del país– y el montaje de la planta de procesamiento de arenas, entre otros hitos. También estamos avanzando en la fase piloto de un proyecto para la logística de última milla de arena. De todos modos, si bien una gran porción de la acción sucede allí, el foco en convencional también será importante, dado que el *oil* no convencional es más liviano que el Medanito –para el cual las refinerías quizá no estén adecuadas–; deberemos realizar mejoras para procesar un *blending* con crudos más ligeros. En no convencional ya hay actividad, principalmente en gas, por el incentivo de precio. De todos modos, la suba del valor del petróleo podría disparar desarrollos. Una cosa llevará a la otra, ya que habrá que resolver la cuestión del crudo que necesita ser producido. Y

> "EL NIVEL DE CERTIFICACIONES DE LA PLANTA ES SORPRENDENTE. CUBRIMOS TODO EL ASPECTO DE PRESIÓN, CALDERAS Y CALOR, E INCLUSO CONTAMOS CON EL SELLO ASME N PARA RECIPIENTES NUCLEARES.

FACTURACIÓN

45%
UNIDAD DE PROYECTOS INDUSTRIALES

45%
SERVICIOS

10%
FABRICACIÓN

aunque no forma parte de nuestro *core*, seguimos la problemática del manejo de agua porque el petróleo maduro viene con una cantidad no menor.

¿Es novedosa la incorporación de drones en la operación y mantenimiento de campos petroleros?

—

Somos una de las pocas empresas que están usando la tecnología de drones a escala en la Argentina. Instauramos el régimen con una prueba piloto en Mendoza y ahora estamos trasladando ese *know-how* al no convencional. Con esta tecnología AESA brinda servicios con alto valor agregado en el ámbito del *Oil & Gas*, con aplicaciones que van desde la inspección de ductos, baterías, colectores, líneas y subestaciones eléctricas, torres, estructuras en altura hasta el seguimiento de obras en todas sus etapas.

Contamos con dos tipos de drones: los de ala fija, con equipos a la medida de la necesidad de las mediciones requeridas y capacidad para operar desde alturas que van de 30 a 5.000 metros y distancias de hasta 30 km enlazados en tiempo real con la estación de base y hasta 150 km en modo autónomo, y un octorotor que puede desempeñarse de manera estática. Finalmente, el servicio es el mapeo de un área. Adquirimos los drones y sus sistemas, y nos ocupamos de operarlos con pilotos certificados (la operación de estas aeronaves requiere licencias certificadas por la autoridad regulatoria ANAC –Administración Nacional de Aviación Civil–) para capturar los datos crudos y elaborar informes de lectura.

¿Con la planta montada en Loma Campana están innovando en el sistema de logística de arena?

—

Hicimos el montaje de la planta de arena y estamos llevando adelante una ampliación para que alcance los valores nominales de diseño. Si bien tuvimos a cargo la puesta en marcha, la operación hoy está a cargo de YPF.

En cuanto a la logística de última milla de arena, concretamos un modelo de exclusividad para la utilización de cajas contenedoras de arena de fractura con una empresa norteamericana con amplia experiencia en el sector y un modelo de trabajo probado. Con ella realizaremos la logística de última milla en un proyecto piloto que empieza a mediados de octubre. Prevemos conformar un esquema capaz de contribuir a agilizar la logística de cuatro a cinco fracturas diarias por set. Entre sus ventajas destacan la reducción de costos y tiempos de logística eliminando pérdidas de material por medio de un proceso de cargado, manejo y *storage* más eficiente. ×

GRUPO ALBANESI
ENERGIA A SU ALCANCE
www.albanesi.com.ar

CHRISTOPHERSEN

297
km²
—
731
habitantes
VIVEN MÁS VACAS
QUE PERSONAS

MARIANO BOSCH, CEO DE ADECOAGRO

LA SINERGIA PERFECTA ENTRE LOS ALIMENTOS Y LAS ENERGÍAS RENOVABLES

—

EL PROYECTO DE ADECOAGRO COMPRUEBA LA FALSEDAD DEL CONTRAPUNTO ENTRE LOS ALIMENTOS Y ENERGÍA. LA COMPAÑÍA, EL MAYOR PRODUCTOR DE LECHE FLUIDA DE LA ARGENTINA, INSTALÓ EN SANTA FE UNA PLANTA DE BIOGÁS PARA GENERAR ENERGÍA CON EL ESTIÉRCOL DEL GANADO VACUNO. Y PREVÉ INSTALAR UNA NUEVA. EL ROL PROTAGÓNICO DE LA ENERGÍA PARA ANIMARSE A SOÑAR CON UN VERDADERO DESARROLLO AGROINDUSTRIAL.

Por Facundo Sonatti

“

BOSCH: LOS ALIMENTOS Y LAS ENERGÍAS RENOVABLES NO SON UN CONTRAPUNTO.

CHRISTOPHERSEN es un pequeño pueblo que tiene una gran peculiaridad: en los 297 km² que ocupa su colonia –una vez y media la superficie de la Capital Federal– viven más vacas que personas. En su territorio, en el extremo sur de la provincia de Santa Fe, una sola empresa tiene más de 8.000 cabezas de ganado lechero *versus* una población contada, hasta el último censo de 2010, de «sólo» 731 personas.

En ese establecimiento, perteneciente al gigante agropecuario Adecoagro, se encierran otras particularidades. No sólo es la unidad productiva que, a diario, mayor cantidad de leche fluida despacha en la Argentina, sino que también es la primera en comenzar a utilizar el estiércol de las vacas para generar energía.

Mariano Bosch, co-fundador y CEO de Adecoagro, retiene en su cabeza la idea de que la producción de alimentos y la generación de energías renovables son complementarias. La teoría la sostiene desde 2002, cuando decidió convencer a un grupo de inversores para quedarse con 74.000 hectáreas de PeCom Agropecuaria. Fue el puntapié inicial de un conglomerado que, tras haber renombrado la firma que hasta entonces pertenecía a la familia Perez Companc, sumó más tierras mediante otra serie de adquisiciones, tanto en el país como en Brasil y Uruguay. Hoy suma 246.139 hectáreas, distribuidas en 19 establecimientos y, a su vez, trabaja otras 200.000 de terceros, a través de arrendamientos.

Al mismo tiempo, Adecoagro se apoderó del prefijo más característico del campo y la agricultura, AGRO, con el cual se exhibe en las pizarras del *New York Stock Exchange* (NYSE) desde 2011. Sus papeles oscilan en mínimos y la valuación total asciende a unos u$s 850 millones, similar al grupo financiero Supervielle.

A CIELO ABIERTO

Adecoagro construyó su fama local por ser el mayor productor primario de leche. No todos saben, además, que el grueso de sus ingresos a nivel global proviene de la caña de azúcar, un segmento aún ajeno para la firma en la Argentina. En números, los negocios del azúcar, etanol y energía, sumados, aportaron más del 50% de la facturación anual. Mientras tanto, de los u$s 933 millones que anotó de ingresos en su último ejercicio fiscal anual, los tambos de Christophersen aportaron apenas un 4%.

«Los alimentos y las energías renovables no son un contrapunto», resalta Bosch, y amplía su análisis: «Siempre tuvimos claro que ambos eran complementarios a pesar de que, en los inicios de la compañía, existía un debate entre uno u otro modelo en todo el mundo».

El proceso de crecimiento y transformación no estuvo exento de sobresaltos en la historia de la compañía. «Cuando nosotros hablamos de producción y forrajes, de transformarlos en proteínas animales, optamos por la leche. Empezamos con la idea en 2004 y sabíamos que teníamos que hacer un tambo diferente de los que existían en la Argentina», señala Bosch en diálogo con Revista *TRAMA* desde las oficinas que Adecoagro tiene en Martínez.

«Los proyectos en el campo demandan mucho tiempo de maduración, pero hemos tenido la paciencia suficiente para las marchas y contramarchas del sector y del país», explica quien timonea un grupo humano de más de 8.000 almas.

«Siempre tuvimos claro el norte y fuimos ajustando el negocio en función de éste», agrega Bosch, que se tomó cinco años en lograr que el tambo estabulado funcione. «Cuando pudimos hacerlo funcionar, salimos a convencer a inversores para escalar el modelo», confirma. Los tambos estabulados son más comunes en países con inviernos más crudos que el de latitudes donde se encuentra el establecimiento de la firma, pero, en resumen, consisten en estructuras techadas similares a un establo donde las vacas pasan la mayor parte de su tiempo.

Adecoagro está en pleno proceso de expansión de sus instalaciones multiplicando por dos el número de tambos, vacas y litros producidos por año de cara a 2020. Sólo esta ampliación, en el sur de Santa Fe, demandará u$s 50 millones. «A esa cifra, sumaremos u$s 5 millones para agregar otro biodigestor, logrando que todo el sistema sea realmente sustentable», adelanta el cofundador de la firma que, en 2011, debutó en la Bolsa y en la apertura de capital reunió u$s 378 millones.

El ritmo biológico de las vacas marcará los tiempos de evolución de desarrollo de la ampliación. «En principio, el biodigestor no era una alternativa rentable desde el punto de vista económico, pero terminó dando números positivos», reconoce Bosch. Así, hoy, con una capacidad instalada de 1,4 Mw, es el único biodigestor de esa escala alimentado a base de estiércol bovino en la Argentina. Eso no es todo, va camino a duplicar su capacidad en sintonía con el incremento del negocio lácteo de la firma que ya despacha más de 250.000 litros de leche fluida, equivalentes a uno de cada 100 litros que se producen en el país.

+

Un búnker de cañas

La figura de Adecoagro bien podría emparentarse con la de un colonizador. La analogía cobra fuerza si se analiza su crecimiento en el negocio de la caña de azúcar que, en la última década, pasó de ser inexistente a cubrir 150.000 hectáreas, en Brasil, equivalentes al 50% de lo que se cosecha, año a año, en toda la Argentina.

«Hoy tenemos 5.000 colaboradores donde antes no había nada; de hecho, se multiplicó por 20 la recaudación de impuestos en las localidades donde nos instalamos», comenta Mario Bosch, CEO de la compañía, haciendo referencia al clúster que desarrollaron entre Angélica e Ivinhema, en Mato Grosso do Sul.

Adecoagro tiene tres ingenios que suman una capacidad instalada de molienda en torno a los 10 millones de toneladas de caña, suficientes para despachar unos 600 millones de litros de bioetanol y 300.000 toneladas de azúcar blanco, cada año. Allí, la zafra es continua los doce meses y la generación de energía no está exenta del modelo productivo que caracteriza a la compañía. «Hoy, producimos unos 800.000 Mwh a partir del bagazo que se obtiene al procesar la caña», repasa Bosch otro de los números de la firma.

En cuanto a la competitividad del negocio que engloba azúcar, etanol y energía, no duda en afirmar que es ultracompetitivo. «El rol del Estado brasileño es básicamente no interferir en el desarrollo productivo. Está presente en que tengas todo en regla y condiciones adecuadas de trabajo para los recursos humanos», describe el ejecutivo y traza un paralelismo con la posibilidad de replicar el modelo en la Argentina: «Es un poco difícil por la matriz que tenemos acá, donde todo está sobrecontrolado y tenés poca competitividad».

El camino que recorrió Adecoagro desde que en 2005 adquirió el primer ingenio, UMA, hasta el presente no estuvo libre de inconvenientes. «Nos dimos muchos golpes en Brasil. Estuvimos cinco años en el negocio del café, pero perdimos plata y vendimos. Luego descubrimos que con la caña de azúcar había mucho por hacer y nos metimos», recuerda Bosch, quien busca revalorizar el concepto que se tiene sobre la producción de azúcar. «Es lo más limpio que hay. Azúcar, etanol y electricidad son los tres recursos que salen del sistema, y el resto vuelve al campo como fertilizante», describe en dos líneas el funcionamiento de los ingenios.

A su vez, Adecoagro sufrió cierto *bullying* por parte de los grandes *traders* del sector que, en el medio de la bonanza brasileña, estaban dulces con los ingresos de capitales y montaban proyectos a gran escala, haciéndole sombra a la firma de *management* argentino. «Siempre fuimos de a poco, dando pasitos, nos pasaban por al lado firmas como Bunge y Dreyfus y compraban todas las usinas y nos decían ‘ustedes están en cualquier cosa, acá hay que comprar, hacer volumen’. Y nosotros decíamos no, con volumen te vas a fundir’. Lo cierto es que con volumen te hacés más grande, pero no es un tema de cantidad, sino de eficiencia por hectárea», explica Bosch el negocio.

«Muchos volcaron, pero nuestra diferencia, y por la cual me siento súper orgulloso, es que el equipo siempre estuvo enfocado y nunca creyó que estábamos descubriendo la pólvora y que era algo maravilloso, sino que, aún hoy, dependemos del día a día y de cuidar los recursos económicos», analiza con el diario del lunes.

+

El desafío de ser un país agroindustrial

"La Argentina no debe ser un país agropecuario sino uno agroindustrial", afirma Mariano Bosch, CEO de Adecoagro en diálogo con Revista *TRAMA*. "Nosotros optamos por ese camino a través de convertir proteína vegetal en animal mediante la lechería, pero puede lograrse con los cerdos, la avicultura o la producción ganadera", describe el empresario.
A la hora de analizar los incentivos que presta el Estado argentino para alcanzar esa meta, Bosch explica que, cuando el Gobierno propone que las exportaciones serán la salida, está bien, pero en la práctica hay inconsistencias. "Cuando sacás el reintegro del 3% a las exportaciones de leche en polvo, me pregunto si saben cuánto valor agregado hay en cada tonelada. Me gustaría ser un país exportador de leche en polvo y no sólo de maíz o porotos de soja", compara y reafirma: "Tenemos que pensar en ser un país agroindustrial".
Uno de los puntos de partida de la iniciativa pasa por los recursos humanos, algo que para el número uno de Adecoagro existe, y de calidad. "Cuando nos visitan los inversores y ven el nivel de nuestros empleados, que explican los procesos en inglés, no lo pueden creer", resalta Bosch.

"

SUMAREMOS OTROS U$S 5 MILLONES DE INVERSIÓN PARA AGREGAR UN NUEVO BIODIGESTOR, LOGRANDO QUE TODO EL SISTEMA SEA REALMENTE SUSTENTABLE.

ENERGÍA: LA SOCIA PERFECTA

La energía explica un 7% de los ingresos anuales de Adecoagro; a tal punto que se esconde en cada una de las actividades agroindustriales que desarrolla la firma. Mientras que en el negocio de la caña representa un 15%, en la lechería alrededor de un 10% de la facturación no lo aporta la leche sino la energía que emana del biodigestor inaugurado hace apenas un año.
«Gracias al biodigestor, ahora podemos pensar 1 mega y medio de capacidad, más de lo que consume el pueblo más cercano», dispara Bosch. Pero aquí tampoco es todo color de rosas. «Al ser punta de línea, no podíamos seguir aumentando nuestros tambos por la calidad de electricidad que había. De hecho, en verano siempre teníamos problemas, que es cuando necesitamos más electricidad para dar aire acondicionado a las vacas y entonces no llegábamos», describe el empresario y continúa: «Cuando pusimos el biodigestor donde queríamos, tras superar sucesivos inconvenientes, como cambiar la punta de línea que no funcionaba, pudimos terminar con los problemas eléctricos».
La próxima meta de Adecoagro consiste en duplicar la capacidad e incluso la generación podría trepar hasta 4 Mw. «La producción puede llegar a ganar eficiencia al duplicar el número de vacas que generan la materia prima para el biodigestor», adelanta.
En el mismo capítulo de la energía, Adecoagro también planea sumar una planta de etanol, esta vez a base de maíz, en la Argentina.
«En nuestro caso, una planta para procesar maíz significa su conversión como forraje para las vacas y el etanol termina siendo un subproducto de ésta», gráfica Bosch, quien reconoce que aún está en una etapa de evaluación. «Tenemos que ser competitivos con paridad de exportación, es decir, que tenga viabilidad a largo plazo», explica, y sigue: «Esa planta de etanol va a consumir algo de biogás propio ya que no tenemos acceso a la red».
A su vez, para Adecoagro incursionar en el procesamiento de maíz significa evitar comprar la burlanda húmeda con la cual prepara las dietas de sus vacas y ser aún más eficiente. «Hoy, cada vez que traemos burlanda estamos transportando un 70% de agua, y con la planta propia podríamos ahorrarnos esos más de 150 kilómetros de costo logístico», detalla Bosch y cierra con otra confesión: «Hay un poco de locura en todo lo que hacemos y creemos que para montar estos proyectos hay que tenerla». ×

SISTEMAS DE TELECOMUNICACIONES EN VOZ, DATOS Y TELEMETRIA

Nuestro Grupo de Empresas ofrece servicios y provisiones de sistemas de Telecomunicaciones en Voz, Datos, Telemetría y Telesupervisión, en todos sus aspectos.-

Invertimos en tecnologías de avanzada, para los usos más exigentes en cualquier campo que se necesite, adecuándonos a las necesidades de cada uno, sin límite en el volumen de las operatorias requeridas.-

El objetivo, ya en marcha, es el despliegue de una red de comunicaciones de voz, datos y telemetría en Neuquén, con cobertura hasta Bahía Blanca y Mendoza, sobre la que se prestarán servicios en la opción de adquirir o alquilar las terminales.-

Somos una compañía fundada en 1980 y contamos con servicio técnico en varios sitios: Neuquén, Comodoro, Bahía Blanca, Mar del Plata, Tandil, La Plata, Buenos Aires, Mendoza, San Juan, Salta, Tucumán, Jujuy, Catamarca y Córdoba.-

En Neuquén hemos provisto equipos con protocolos: ATEX, UL y normas MIL, para cada necesidad y además ya están en funcionamiento más de 1700 equipos sobre otras redes. Próximamente estaremos en pleno funcionamiento en esta zona.-

Recibiremos sin cargo consultas y diseños de anteproyectos a efectos de conciliar todo tipo de necesidades.-

¡Agradecemos a quienes ya confían en nosotros desde hace más de 38 años!

GRUPO INTEPLA Y ASOCIADOS

Intepla SRL
INGENIERIA - TELECOMUNICACIONES

INTEPLA SRL • Integrador de Sistemas Autorizado Hytera en Argentina
Casa Central: Tel. 54 221 4256565 / Calle 48# 726 La Plata. Bs As. Argentina
Of. Comercial: Tel. 54 11 4345 4440 / Avda Paseo Colón 797 3ºB Ciudad de Bs As.
Email: ventas@intepla.com
www.intepla.com

DIVERSIFICACIÓN Y NUEVAS OPORTUNIDADES

LA (IMPENSADA) RUTA QUE CONECTA EL LITIO CON EL PETRÓLEO

AUNQUE EL LITIO ES UN INSUMO ESTRATÉGICO DE LAS BATERÍAS DE LOS VEHÍCULOS ELÉCTRICOS, QUE A FUTURO COMPETIRÁN CADA VEZ MÁS CON LOS COMBUSTIBLES FÓSILES EN EL MERCADO AUTOMOTOR, ALGUNAS PETROLERAS APUESTAN A DESEMBARCAR EN EL NEGOCIO DEL ORO BLANCO DE LA MANO DE LAS SINERGIAS Y SIMILITUDES DEL MINERAL CON LOS HIDROCARBUROS. EL CASO DE PLUSPETROL.

SU VINCULACIÓN CON LOS AUTOS ELÉCTRICOS –es un insumo central de las baterías de los vehículos híbridos– llevó a emparentar el litio con el mundo de las energías renovables. Esa asociación con las energías del futuro opera sobre la antinomia con los combustibles de origen fósil. Desde esa lógica binaria, el litio nada tiene que ver con el petróleo y sus derivados. Siguiendo con esa visión, en las próximas décadas el oro blanco –tal como fue bautizado en la agenda mediática– capturará buena parte del mercado de los hidrocarburos.

Sin embargo, la realidad argentina ofrece ejemplos que permiten poner en duda ese cisma entre el litio y el petróleo. En los últimos meses, algunas de las principales productoras de crudo del país desembarcaron –o evalúan hacerlo– en el negocio del litio. Es el caso, por ejemplo, de Pluspetrol, la tercera productora de hidrocarburos de la Argentina, que creó la empresa Litica Resources para ingresar en el negocio de los *battery metals*, tal como se conoce en la jerga a los minerales que se utilizan en la fabricación de baterías para artefactos electrónicos. En esa lista figuran no sólo el litio, sino también el cobalto y el níquel, entre otros. También Techint, la mayor organización industrial del país, estudia alternativas para participar de ese mercado.

¿Cómo se explica la opción de las petroleras por el litio? No existe una razón determinante, sino un conjunto de aspectos que configuran, desde la óptica de los privados, una oportunidad. El derrumbe del precio internacional del petróleo en junio de 2014 llevó a las petroleras a explorar caminos alternativos para diversificar el negocio petrolífero. La meta: reducir la exposición a las variaciones eclécticas del precio del barril. «Buscamos alternativas que estén dentro de una estrategia de desarrollo de energía para, a su vez, aprovechar sinergias y capacidades que ya teníamos», explican desde una petrolera. El denominador común entre el petróleo y la minería se hace evidente incluso en la nomenclatura del Indec para dar a conocer sus informes estadísticos: ambas son actividades extractivas. No sólo la tecnología empleada en la manipulación del subsuelo tiene vasos comunicantes. También los marcos regulatorios son similares. «Así fuimos descartando proyectos hasta que nos encontramos con el litio, que no era un objetivo en sí mismo, y nos dimos cuenta de que había sinergias incluso con el modelo de desarrollo de los yacimientos no convencionales», comentan allegados a Litica.

GÉNESIS

Los precios del carbonato de litio que se extrae de los salares de la Puna argentina aumentaron de manera significativa en los últimos años. Una empresa como FMC, el mayor productor de litio del país, que opera el Salar del Hombre Muerto en Catamarca, al límite con Salta, factura hoy más de u$s 1.500 por tonelada del mineral; cinco o seis veces más que en 2012, cuando se pagaba menos de u$s 300. El litio metálico, más refinado, que se utiliza en las baterías de los vehículos híbridos, cotiza a en torno a los u$s 10.000. La mayoría de los analistas proyectan que el valor del mineral blanco continuará en esa banda de precios a mediano y largo plazo. A lo sumo, prevén un piso de u$s 7.000.

El mercado continuará en constante expansión por el crecimiento del negocio de los autos eléctricos. En los últimos años, la demanda de carbonato de litio creció a razón del 25% anual. Y se descuenta que el crecimiento se acentuará en la próxima década, una vez que se consolide la innovación tecnológica en *Smart Grids* y equipos de almacenamiento de energía. El pronóstico a futuro es alentador.

Pluspetrol creó Litica Resources como vehículo para explorar ese potencial. La compañía, que está abriendo oficinas en Salta y se gestionará de forma autónoma al negocio petrolero, invertirá entre 2018 y 2021 u$s 7 millones en Salar de Arizaro. Se realizarán un muestreo de superficie y geología del terreno, estudios geofísicos y perforaciones diamantinas que permitan evaluar y conocer el área.

Litica opera la *joint venture* que tiene la titularidad del área con una participación del 60% en el bloque, y la empresa canadiense LSC Lithium tendrá el 40% restante. El programa se desarrollará en tres etapas y cubrirá 22.376 hectáreas en el centro del salar emplazado en la provincia que hoy gobierna Juan Manuel Urtubey.

INNOVACIÓN

El nudo gordiano del proyecto reside en optimizar la técnica de explotación de carbonato de litio. En las decenas de salares que se distribuyen en la Puna argentina, varias de las empresas están testeando distintos métodos de producción del mineral. Sólo la nortemaericana FMC Minera del Altiplano encontró un procedimiento homologado que

“
TAL COMO SUCEDE EN VACA MUERTA, LA PRIMERA META DE CUALQUIER INVERSOR QUE QUIERE PRODUCIR LITIO EN LA ARGENTINA ES SUMAR ACREAJE.

demostró su competitividad (el campo lleva más de 20 años en actividad). En 2016 se sumó Orocobre, una empresa que opera en el salar de Olaroz, pero que aún está buscando mejoras en el proceso productivo. A nivel global, el 80% del litio que ingresa al mercado se obtiene a través del método de extracción convencional. La dificultad es cómo abaratar los costos de elaboración del mineral. En la Argentina, muchas empresas experimentaron con sistemas de decantación en piletones de salmuera construidos en la base del yacimiento. Sin embargo, en casi todos los casos, ese modelo queda fuera de la escala comercial para competir a nivel mundial. De ahí que, en la actualidad, son muchas las mineras *junior* que están investigando nuevos procesos químicos de separación del mineral. Incluso existen laboratorios y empresas químicas tras la fórmula para abaratar el proceso de extracción de liito.

EL LITIO COMO VACA MUERTA...

El desarrollo del negocio del litio en la Argentina aún es incipiente. Reicén en los últimos años el tema empezó a ganar espacio en las agendas de empresas y gobiernos. En ese aspecto, la traza temporal del litio coincide con la de Vaca Muerta, la formación de roca generadora de hidrocarburos de la Cuenca Neuquina que a mediano plazo podría convertirse en un importante *play* no convencional. Su exigua historia no es, sin embargo, su único punto en común. Según explican allegados a Litica, la misma visión de negocios aplica en uno y otro caso. Tal como sucede en Vaca Muerta, la primera meta de cualquier inversor que quiere producir litio en la Argentina es sumar acreaje. Posicionarse a futuro con una escala interesante de producción. Por eso, la adquisición del Salar de Arizaro probablemente no sea la única de Litica.
La empresa tiene en carpeta opciones para desembarcar en otros salares en Salta y Jujuy. Los ejecutivos consultados por Revista *TRAMA* creen que, al igual que en Vaca Muerta, la producción de litio en la Argentina no será a futuro un negocio para pequeñas y medianas empresas. Será un mercado de grandes jugadores que se irá concentrando a medida que pase el tiempo. El punto de referencia es el caso chileno, donde dos compañías, Soquimich (SQM) y Albemarle, monopolizan la extracción del mineral. «En la Argentina, el negocio se concentrará en tres o cuatro empresas. La clave es posicionarse rápido en salares con buen nivel de productividad», explican en la Secretaría de Minería de la Nación.
La siguiente fase es la inversión para alcanzar un desarrollo a escala comercial. El número mágico que barajan las empresas de litio es 30.000 toneladas anuales (Tn/año) de carbonato de litio. Es una oferta de peso para ingresar al mercado con suficiente fuerza comercial. Con menos que eso, el poder de negociación se diluye frente a los grandes *players*. Si se quiere alcanzar una oferta de esa envergadura, es necesario invertir, al menos, unos u$s 400 millones para construir una planta de procesamiento del mineral. Ésa es la estrategia de Litica si los resultados de la primera etapa de posicionamiento y evaluación del subsuelo son auspiciosos. ×

“
EL DERRUMBE DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL PETRÓLEO EN 2014 LLEVÓ A LAS PETROLERAS A EXPLORAR CAMINOS ALTERNATIVOS PARA DIVERSIFICAR EL NEGOCIO. ASÍ SURGIÓ EL LITIO EN EL RADAR.

MARCELO MARINO, CEO DE ACINDAR

LO MÁS COSTOSO ES NO TENER ENERGÍA

FLAMANTE CEO DEL GIGANTE SIDERÚRGICO ACINDAR, MARCELO MARINO CREE QUE LAS NUEVAS REGLAS DE JUEGO EN EL MERCADO ENERGÉTICO ELEVARON UN TERCIO LOS COSTOS DE UNO DE LOS PRINCIPALES INSUMOS DE LA PRODUCTORA DE ACERO CON BASE EN VILLA CONSTITUCIÓN, SANTA FE. SIN EMBARGO, EL SALTO EN EL PRECIO DE LA ELECTRICIDAD ES UN MAL MENOR PARA LOS PLANES DE LA COMPAÑÍA, QUE ESPERA ELEVAR HASTA UN 15% EL PESO DE LAS RENOVABLES EN SU CONSUMO.

Por Facundo Sonatti

Marcelo Marino.

LOS PRIVILEGIADOS que alguna vez han tenido la oportunidad de sobrevolar las inmediaciones de la ciudad santafesina de Rosario habrán podido tomar dimensión de lo que significa la planta madre de Acindar, al sur de Villa Constitución. Un puerto de minerales propio y una serie de naves industriales con la herrumbre característica de su producción, diseminadas en un predio de más de 200 hectáreas a la vera del Paraná, escupen miles de toneladas (Tn) de acero a diario.

En el imaginario colectivo de los habitantes de la zona se dice que su consumo eléctrico iguala al de la ciudad cabecera del clásico Central-Newell's. Cuando de gas se trata, de hecho, se multiplica por cinco la demanda de todo Villa Constitución. Lo cierto es que Acindar Grupo ArcelorMittal es el segundo grupo siderúrgico de la Argentina e integra la corporación india responsable de producir una de cada 10 Tn de acero en todo el mundo.

El año pasado, la filial local facturó $ 16.053 millones, suficiente para colarse entre las 75 compañías con mayor facturación en el país. «Las políticas que implementó el gobierno de Mauricio Macri en materia energética incorporaron algunos impuestos y fue así como pasamos de pagar u$s 60 a abonar u$s 80 por megawatt (Mw) en la actualidad», reconoce Marcelo Marino, CEO de Acindar Grupo ArcelorMittal, en diálogo con Revista *TRAMA*.

«Hoy empezamos a ser competitivos, pero todavía hay costos argentinos por mejorar, como la energía eléctrica. Afortunadamente, es un proceso que está en marcha», celebra el ingeniero mecánico brasileño, que lleva casi 20 años trabajando en la industria.

Egresado de la Universidad Federal de Minas Gerais (Brasil), sostiene que su mayor temor al desembarcar en el país –ocupa su cargo actual desde enero– era que la Argentina ganase el Mundial. Sorteada esa amenaza, Marino se presta a optimizar el uso de energía e incrementar el consumo de renovable en la matriz productiva de las cinco plantas con las que cuenta el grupo a escala nacional.

A la hora de analizar lo que pasó en la Argentina en los últimos dos o tres meses en términos de volatilidad cambiaria, afirma que hubo una adecuación del valor del dólar. «El peso estaba apreciado. No era un punto de equilibrio. Y me parece que ahora está llegando a uno. Quizá podría ser un poco más gradual, pero cuando superemos esta etapa de turbulencia, el país será más competitivo», anticipa.

Este tipo de cambio le permitió a la industria elevar la competitividad incluso con respecto al mercado externo. Desde lo regional, indica, Acindar compite en materia de exportaciones con el mercado de Sudamérica. «Están los chinos, los turcos, los mexicanos y los brasileños. Entonces, de una manera u otra, competimos con Brasil y con todos los que tienen exceso de producción», precisa.

SOLUCIONES INTEGRALES

La carga impositiva, el costo laboral, la productividad laboral y la eficiencia en infraestructura son algunas de las principales variables del medio local que preocupan a Marino. «No somos de los países más productivos. Por supuesto que impacta el costo laboral, pero también la carga impositiva», admite.

En ese campo, ejemplifica, se está avanzando con la habilitación de los camiones bitrenes, pero aún hay cuentas pendientes en el ámbito de la infraestructura vial. «De mejorar ese aspecto, podría repercutir en una baja de los costos del 30% como mínimo. Sin embargo, lo que más preocupa es el conjunto de la productividad», comenta.

Acindar tiene como estrategia agregar valor a partir de la incorporación de servicios para dejar de ofrecer sólo un *commodity*. Según sus palabras, hoy el foco de la compañía está puesto en el desarrollo de nuevos productos, como las bolas de molinos para la industria minera, cuya producción no existía en la Argentina. «A su vez, agregamos servicios, como vender cortado, doblado, armado y premoldeado. Hay gente orientada a desarrollar un software que lee el diseño, para el cual estamos ejecutando una inversión importante en nuestra oficina técnica. Si querés hacer un edificio, el software lee el diseño y discrimina dónde llevará acero; es decir, ve si tiene alguna interferencia que diga que tal o cual cosa no va a quedar bien, hace todo el pasaje de cortado y doblado de las piezas, y te propone una solución más competitiva a partir de una simulación en 3D», explica.

La empresa, asimismo, posee un software de inteligencia artificial que combina datos para saber con precisión las ventas de la próxima semana. «Estamos desarrollando un software que combina miles de variables. La diferencia para tener en cuenta es ver qué va a pasar en el futuro y cómo creemos que va a haber un desarrollo importante. Hay que estar preparados para esto», asume.

A su criterio, es clave preguntarse cómo dar un servicio a los clientes que sea el mejor posible. «Me refiero a pensar el producto a la hora que el cliente quiere, dónde lo quiere, cómo lo quiere y, si es posible, customizarlo, siempre agregando servicios. Antes vendíamos la barra. Hoy, vendemos la barra doblada, cortada, ensamblada, preparada dentro del

“
UNA MEJORA EN LA INFRAESTRUCTURA VIAL PODRÍA REPERCUTIR EN UNA BAJA DE LOS COSTOS DEL 30% COMO MÍNIMO. SIN EMBARGO, LO QUE MÁS PREOCUPA ES EL CONJUNTO DE LA PRODUCTIVIDAD.

encofrado y, a veces, ya lista. Hay que seguir en ese camino», completa.

¿Cómo se inserta esta política global de la empresa en el mercado argentino?, preguntamos a Marino.
—
Creo que en el país tenemos todavía más oportunidades, porque si logramos hacer esto aquí desarrollaremos una competitividad que nos va a diferenciar. Y cuando digo que hay grandes oportunidades para desarrollarnos, me refiero a que la Argentina tiene infraestructura por hacer, padece un déficit habitacional importante, pero a su vez cuenta con un agro fuerte que trae beneficios para todos.
Además, si incrementamos un poco la competitividad, podemos volvernos una plataforma de exportación, tal como estamos empezando a ser. En junio ya exportamos una parte considerable de nuestra producción.
Queremos tener una empresa con un nivel de operación estable, sin tanto sube y baja. A partir de eso, podemos formar mejor a la gente. Por ese motivo es tan importante para nosotros la competitividad.
Y no se trata de ser competitivos en la Argentina, sino en todo el mundo. Cuando salimos del mercado local, competimos con los chinos, los turcos, los brasileños. Hay que ser competitivos siempre.

¿Qué relación tiene Acindar con la industria de *Oil & Gas*?
—
En ese sector estamos muy involucrados en todo lo que es infraestructura para soporte. No tanto en el segmento de exploración, porque requiere otro tipo de aceros.
En Brasil, por ejemplo, tenemos más presencia porque desarrollamos un alambrón, que después se hace una trefilería a partir de la cual se logran los tubos para exploración de petróleo a 50 ó 60 metros de profundidad, conocidos también como tubos flexi.

¿Esos productos hechos en Brasil no entraron aquí todavía?
—
Lo que pasa es que en el sector de *Oil & Gas* hay toda una infraestructura para que las firmas hagan la exploración que sí requiere del acero que nosotros les podemos dar. Por ejemplo, las rejillas. En el caso de una exploración minera sucede lo mismo, todas las rejillas van formando la base de operaciones y nosotros somos sus proveedores.

¿Qué implicancias tienen las energías renovables para la empresa?
—
Ya compramos un contrato de energía renovable por arriba de lo que requiere la ley. Para ello vamos haciendo alianzas con distintas empresas. Lo importante es que lo que empezó como una imposición normativa de un nivel de consumo determinado para un período dado resultó ser un buen ejemplo de cómo, cuando se ponen incentivos sobre cierta práctica, el inversor termina generando un círculo virtuoso.
Nosotros teníamos la obligación de comprar un 8%, pero la dinámica de la inversión y el costo futuro de ésta hizo que estemos interesados en superar ese porcentaje.

Los grandes usuarios de energía dicen que es complejo planificar a largo plazo, ¿les pasa algo similar?
—
No podemos planificar a un 80%, pero a un 8% ó un 12% sí. Y nuestra intención es avanzar incluso más. Ya cerramos el contrato para cuando esté operativa la generadora y tenemos una buena perspectiva con respecto a su desarrollo.

¿Cuál es el peso de la energía en la estructura de costos de Acindar?
—
El insumo energético para nosotros es importantísimo porque somos consumidores intensivos, tanto de gas como de electricidad. Somos una empresa

ARAUCARIA ENERGY

Av. Del Libertador 498, 15th floor, Buenos Aires, Argentina -
T +54 11 52520303 - Ext 9258 - e-mail: maria.costa@araucap.com

+

El famoso costo argentino

Desde el punto de vista del negocio, en los últimos años el precio relativo de la energía creció por la política del Gobierno de reducir subsidios y sincerar su costo. A pesar de que ya pagaba un valor diferencial por la escala de su compañía, la incidencia de los costos energéticos se elevó significativamente para Acindar.
De acuerdo con Marino, el precio pasó de cerca de u$s 60 a u$s 80 Mw en la actualidad. «No obstante, ese valor es un promedio, no una tarifa fija. Lo que debemos analizar es el costo relativo de la energía en otros mercados. En el mundo, de acuerdo con quién te compares, el precio oscila entre los u$s 40 y los u$s 60 por Mw. Ese *gap* es el costo argentino del cual siempre hablamos. Y no tiene que ver con el servicio, sino que está en uno de los problemas que aún deben corregirse: la carga tributaria que tiene la energía», puntualiza.
El gran desafío a resolver, remarca, se relaciona con la carga impositiva y, adicionalmente, con la infraestructura. «En determinado momento del año te cortan la energía. Por eso, lo más importante es tenerla: no contar con ella nos cuesta mucho más caro. Si queremos ser más competitivos, debemos disponer de una oferta de energía y gas. Y, a su vez, tener garantizado que ésta sea continua», concluye.

integrada, por lo que gran parte de la materia prima del acero es energía y hacemos una reducción con gas natural. El gas natural es clave en esa etapa. Después está el denominado «hierro esponja», lo ponemos dentro del horno eléctrico y hacemos una fundición. Acá la energía eléctrica se torna vital. El manejo de energía, sea de gas o de electricidad, resulta esencial para la competitividad de toda la empresa.

¿Implementaron programas de optimización y sistemas de control del consumo?

—

En el Grupo ArcelorMittal se comparten las mejores prácticas de todo el mundo sobre consumo energético. Lo hacemos tanto para el uso del gas, la generación directa o los hornos de precalentamiento en la laminación como para la demanda de energía eléctrica destinada a los laminadores o la acería.

¿Tienen un equipo monitoreando eso para estar más cerca del promedio global de ArcelorMittal?

—

Sí, de hecho lo tengo en mi oficina. Segundo a segundo puedo ver el consumo de energía eléctrica del horno. Es uno de los indicadores clave (KPI, por sus siglas en inglés). Podemos observar cuál es el consumo promedio de la semana y contrastarlo con ciertas variables para hacernos varias preguntas: ¿por qué una colada tuvo un consumo un 10% más alto? ¿Cuáles son las variables que cambiaron?
La energía es un indicador que tiene un impacto muy grande en nuestra competitividad. Somos una empresa responsable con el medio ambiente, hacemos un trabajo fuerte de desarrollo y de sustentabilidad a partir de esas métricas.

¿Qué hacen para ir reduciendo el consumo energético en cada colada de acero?

—

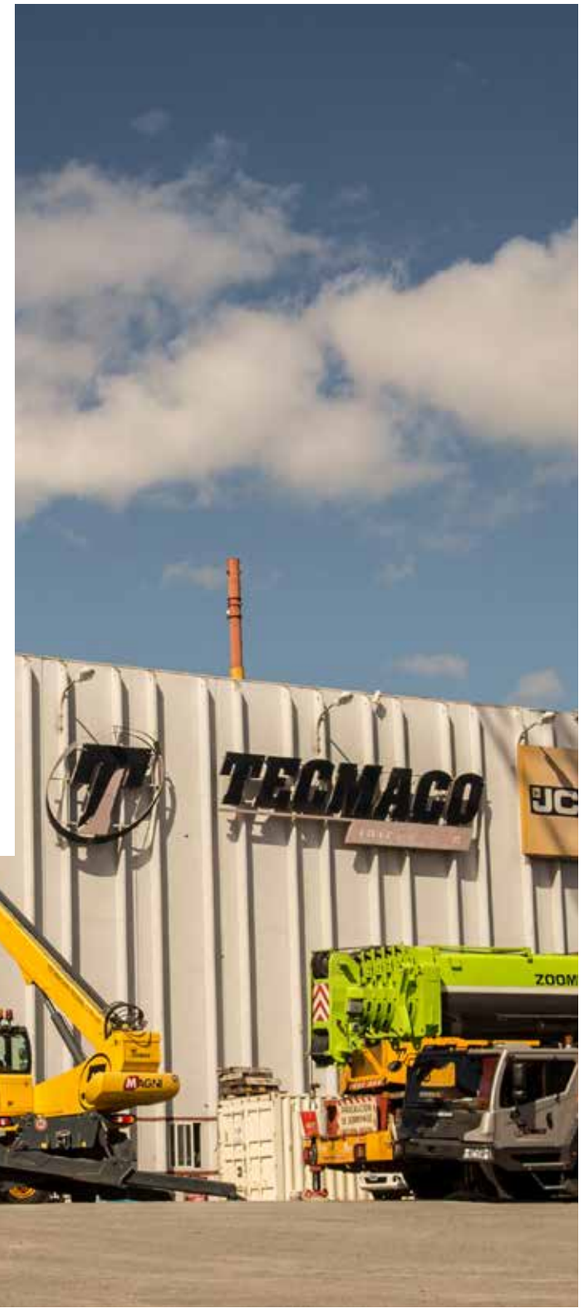
Cuando llega el gas natural hacemos un análisis de éste, porque no es siempre igual. Efectuamos una parametrización directa para saber cómo utilizar el gas en la condición que vino.
En energía eléctrica, dependiendo de la forma en que se cargue el horno, se consume más o menos. Del mismo modo depende cuánto se para por cuestiones mecánicas o eléctricas. Acá hay un trabajo importante. Son un montón de variables que sin un software de inteligencia por detrás para combinarlas no se ponen en marcha antes de tener la receta ideal. ×

ÁNGEL LÓPEZ, DIRECTOR DE TECMACO

ES UN CRIMEN QUE SE AHUYENTEN LAS INVERSIONES EN *OIL & GAS*

CONFIADA EN EL IMPULSO QUE SIGNIFICARÁ EL DESARROLLO DE LOS RECURSOS NO CONVENCIONALES, TECMACO PISA CADA VEZ MÁS FUERTE DENTRO DEL MERCADO HIDROCARBURÍFERO. SEGÚN EL DIRECTOR DE LA EMPRESA, ÁNGEL LÓPEZ, EL SECTOR NECESITA QUE DEJE DE DISCUTIRSE SOBRE LA COYUNTURA Y SE PIENSE DE UNA VEZ EN EL MEDIANO Y EL LARGO PLAZO.

Por Pablo Galand



DESDE EL KILÓMETRO 78 DE LA RUTA 9 es posible observar una interminable estructura de hierro que surca el cielo, con caños y guinches diseminados hacia todos lados, montada sobre una plataforma de unos 20 metros de largo con ruedas en forma de orugas. Se trata de un equipo que puede izar más de 1.000 toneladas (Tn) y es uno de los tantos que posee Tecmaco en su planta de Campana, en la provincia de Buenos Aires.

Esta empresa, que desde hace más de 30 años provee de grúas a todas las ramas de la industria, encaró hace un tiempo el desafío de abastecer a las operadoras que trabajan en Vaca Muerta. Para ello, decidió abrir una sucursal en la ciudad rionegrina de Cipolletti e instalar una planta en la localidad neuquina de Campo Grande.

«Estamos convencidos de que allí vamos a tener una gran injerencia durante los próximos 20 años, no solamente por el desarrollo del gas no convencional, sino también por la evolución de su consumo», afirma el ingeniero Ángel Fernando López, director de la compañía.

A su entender, la Argentina va a requerir una nueva refinería en los próximos años y el mejor lugar para montarla será el área neuquina, a fin de aprovechar in situ sus riquezas de *shale oil* y *shale gas*.

«Nosotros ya estamos instalados y hemos participado en varias exposiciones. Asimismo, alquilamos equipos, damos servicios de posventa y hacemos demostraciones en forma permanente. Estamos trabajando en la zona con PeCom y desempeñándonos en Fortín de Piedra junto con Tecpetrol, que se ha transformado en uno de nuestros principales clientes», completa.

Si bien reconoce que la industria de *Oil & Gas* es el último mercado al que Tecmaco arribó, López destaca que la compañía posee una vasta trayectoria de servicios dentro del sector energético. «En el *Downstream* participamos en las expansiones de todas las refinerías. De hecho, en el año 2000 formamos parte de la ampliación de la Refinería Campana, en ese momento en manos de Esso, que marcó un hito en nuestra historia, porque incorporamos una grúa de una capacidad de carga de 600 Tn, algo inédito hasta entonces», recuerda.

Aquella fue, evoca, la primera experiencia de Tecmaco en el rubro. «Por estos días, en tanto, acabamos de hacer un trabajo en Luján de Cuyo. El año pasado participamos muy fuertemente en la expansión de La Plata y trabajamos de manera permanente en San Lorenzo», describe.

VALOR AGREGADO

Tecmaco fue fundada en 1987 por el ingeniero Rodolfo González. En un principio, la organización se dedicó a la venta de equipos usados, pero con el correr de los años amplió su negocio al alquiler y la venta de maquinaria de gran porte para el vasto abanico de actividades vinculadas con la industria pesada, incluyendo la siderurgia, la petroquímica, la minería y la construcción.

«Nos dedicamos al alquiler y la venta de grandes equipos que requieren un valor agregado y un *know-how* muy específico. Ésa es la gran diferencia con respecto a algunos competidores que están acostumbrados al alquiler básico o al *rent-a-car*, que es un alquiler mucho más sencillo y se da más en el ámbito de los autoelevadores y de la maquinaria de línea amarilla», explica López.

En la actualidad, Tecmaco cuenta con una flota de 140 equipos y es representante de siete empresas internacionales de grúas (Tadano, Fuwa, JCB, Sennebogen, Magni, Bauer y Ormig). Esto le permite proveer equipamiento a las más variadas actividades. «Todas nuestras grúas son importadas. En la Argentina apenas se fabrica una cantidad muy pequeña de equipos de bajo porte. Este tipo de industrias requiere grandes volúmenes y mucha inversión en investigación y desarrollo. Por lo tanto, los equipos que están en la punta de la tecnología se fabrican exclusivamente en países como Alemania, Estados Unidos, Japón y China», señala el director de la compañía.

Además de la recientemente instalada planta de Campo Grande, Tecmaco posee ubicaciones en polos industriales como Bahía Blanca y San Lorenzo. «Para tener una mayor proximidad con nuestros clientes, también contamos con un Centro de Exposiciones y Ventas en Don Torcuato, y con el Centro de Operaciones de Campana», añade.

¿Cuál es, en este momento, la industria que demanda más equipos?, preguntamos a López.

—

Actualmente está pasando por un muy buen momento el sector de *Oil & Gas*. Lo mismo sucede con la siderurgia, especialmente con la ligada a los materiales redondos que se dedican a la construcción. Hasta la vigente coyuntura se estuvo trabajando muy fuerte con la construcción. Y vemos en el corto y mediano plazo que tienen posibilidades de repuntar los mercados de la minería y la petroquímica.

Ángel Fernando López, director de Tecmaco.

“ LÓPEZ: EN TECMACO NOS DEDICAMOS AL ALQUILER Y LA VENTA DE GRANDES EQUIPOS QUE REQUIEREN UN VALOR AGREGADO Y UN *KNOW-HOW* MUY ESPECÍFICO. ÉSA ES LA GRAN DIFERENCIA CON RESPECTO A ALGUNOS DE NUESTROS COMPETIDORES.

Hemos tenido, también, muchísimo trabajo con la energía. Y la industria del reciclaje está logrando cada vez más volumen, aunque su mercado es aún muy incipiente.

¿El desarrollo de la tecnología les permitió ir bajando los costos?

—

Totalmente. Nosotros nos dedicamos a estudiar la incidencia de los costos en la maquinaria de nuestros clientes y estamos permanentemente haciendo propuestas para dar solución a sus necesidades, brindándoles el equipo adecuado para cada actividad y haciendo un cálculo ingenieril de sus costos operativos.
En algunos casos realizamos demostraciones y en otros brindamos alquileres para constatar estos costos operativos. De esa manera, vamos introduciendo las tecnologías que conocemos, porque estamos presentes en todas las exposiciones y constantemente nos asesoramos con nuestras representadas. Así, le damos cada vez más eficiencia a nuestra industria.

¿En general apuntan a tener la fidelidad del cliente o buscan una renovación?

—

Estamos habituados a mantener relaciones de largo plazo con nuestros clientes. A Siderar, por ejemplo, hace 25 años que le brindamos servicios en planta con distintos tipos de equipos y con diferentes clases de contratos. Esta gimnasia no es sencilla, porque los clientes grandes son altamente exigentes en todos los aspectos que tienen que ver con la seguridad, la producción y los costos. Pero la situación nos lleva a tener el músculo suficientemente entrenado como para poder tratar con aquellas firmas medianas y pequeñas que exhiben una renovación mayor.
Nosotros, en definitiva, apuntamos a tener relación con las empresas más importantes de cada área. Porque eso nos da el entrenamiento para afrontar el mercado en general.

¿Cómo afecta el actual contexto su nivel de actividad?

—

La coyuntura nos afecta, como a todos. Pero como tenemos repartida nuestra facturación un 50% en ventas y otro 50% en alquileres, podemos privilegiar una u otra área, según el momento, frente a los vaivenes económicos que suele vivir la Argentina. Cuando se producen situaciones de elevada inflación o altas tasas en los créditos bancarios, los clientes prefieren alquilar en lugar de comprar, por lo que nuestro servicio de alquileres tiene gran utilización. Y en otras épocas, en las que se dan promociones para bienes de capital o se flexibilizan las importaciones, los clientes deciden comprar; entonces es el momento en el que nosotros

+

Proyecto País

En los últimos años, Tecmaco comenzó a pisar fuerte en el mercado de *Oil & Gas*, abasteciendo de maquinaria a las principales operadoras. Esa situación le permite a López trazar un panorama acerca de la situación en la que se encuentra el sector de los hidrocarburos en la Argentina.
«Si dejáramos de discutir acerca de la coyuntura y nos dedicáramos al mediano y largo plazo, sería muy sencilla la situación. Pero es muy difícil abstraerse», asegura el director de Tecmaco.
En su opinión, la oportunidad que ofrece el *shale gas* obliga a convertir su desarrollo en una política de Estado que incluya a todos los actores de la producción. «Esta cuestión debería definirse en términos de ‘Proyecto País’, por el hecho de que el aprovechamiento del gas no convencional en la Argentina constituye una sustitución de importaciones y una fuente de energía barata para desarrollar la industria. Tenemos que terminar con la antinomia de extracción *versus* industria, y entender que el objetivo es vender un dulce de manzana con energía barata en Neuquén, no estar pensando que la manzana va en contra de la energía. Somos un país muy inmaduro», cuestiona.
Todavía se está viendo, advierte, el horizonte de mediano plazo en la semana, en lugar de hacerlo en tres o cuatro años. «Todas las partes deberían ponerse de acuerdo y denominar ‘Proyecto País’ a tres o cuatro cuestiones que sean absolutamente incontrastables, y que todo el mundo tire para el mismo lado en esas premisas. Luego, si desarrollamos más la industria siderúrgica que la de los alimentos, será un tema que dependerá de cada uno. Pero no debe haber ninguna duda de que lo tenemos que hacer con gas barato», señala.
Ese gas barato, sentencia, es precisamente el que ofrece Vaca Muerta. «Y lo tenemos que desarrollar lo más rápido posible, antes de que sea sustituido por algún otro tipo de energía», plantea.

“
LÓPEZ: POR LA DEVALUACIÓN SE HA PARADO NOTABLEMENTE LA INCORPORACIÓN Y COMPRA DE MAQUINARIA DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS CONTRATISTAS. PERO, EN PARALELO, CRECIÓ NUESTRO VOLUMEN DE ALQUILER DE EQUIPOS DE GRAN PORTE.

renovamos y ampliamos nuestra flota. Habitualmente estamos balanceando un tema con el otro.

¿Siempre se da en general esta proporción de 50 y 50?
—
Sí. El año pasado y el anterior estuvimos creciendo en ventas frente a los alquileres, y la demanda de equipos estaba muy alta, con muy buenos créditos. Actualmente, en cambio, se está dando el caso contrario. Así que, si nosotros prorrateamos en estos tres últimos años, seguramente vamos a encontrar un balance de 50 y 50.

¿Con qué plantel profesional cuentan?
—
Nuestro personal es de 300 personas. Hay una gran cantidad de gente muy capacitada que va incorporándose a Tecmaco, tomando cursos y ascendiendo dentro del escalafón de la capacidad de operar grúas y la de atender equipos en posventa, mantenimiento y reparación. Somos una permanente escuela de este tipo de personal de alta capacitación.
Tenemos gente con muchos años en la empresa, incluso con más de dos décadas aquí. En los últimos 10 años hemos ido creciendo en forma permanente y continua, desde unas 150 hasta las actuales 300 personas.

¿Cómo están lidiando con la devaluación de los últimos meses?
—
Se ha parado notablemente la incorporación y compra de maquinaria de los pequeños y medianos contratistas. También se redujo nuestra facturación por la venta de equipos de la línea amarilla, vinculados con la construcción.
Pero, en paralelo, creció nuestro volumen de alquiler y las obras que se están realizando requieren equipos de gran porte. Especialmente me refiero a las obras de energía y a las expansiones en las refinerías por los aumentos en los volúmenes de producción de los combustibles. Esto hace que la flota de alquiler, tanto la propia como la de nuestros competidores, muestre una demanda muy alta.

Más allá de la realidad de la empresa, ¿cómo ve este escenario?
—
No le veo una salida rápida. Y creo que, cuanto más lenta sea, más problemas vamos a tener. Todavía ni se les ocurrió que deben sentarse todos y ponerse de acuerdo para salir de esta coyuntura y encarar luego los temas de importancia. Así que espero encuentren la forma de pasar este mal trago.
No tengo banderías políticas, lo que sí me interesa es que bajen las tasas para que las empresas (y los municipios) puedan invertir e incorporar equipos destinados a las obras públicas. Especialmente en esta época, en la cual logramos salir de todas las restricciones de las importaciones, lo que nos brinda muy buenas posibilidades de incorporar tecnología. Es un crimen que no lo podamos hacer, así como que se ahuyenten las inversiones tan necesarias para muchos mercados, como por ejemplo el de *Oil & Gas*. Esto también va a retrasar la expansión en la producción de recursos petroquímicos o fertilizantes que precisan gas como materia prima. Sería una pena, porque tenemos todos los recursos en la Argentina como para avanzar al respecto. ×

JOSÉ ADAOS, DIRECTOR DE NALCO CHAMPION

ES IMPOSIBLE MANTENER NEGOCIOS SUSTENTABLES SIN GENERAR VALOR

CON EL LANZAMIENTO DE LA BASE OPERATIVA DE AÑELO, NALCO CHAMPION PROCURA OPTIMIZAR SU GESTIÓN LOGÍSTICA PARA AGILIZAR LA PRESTACIÓN DE SUS SERVICIOS. SEGÚN EL DIRECTOR DE LA FIRMA, JOSÉ ADAOS, LA PRIORIDAD ES SEGUIR APORTANDO SOLUCIONES ÚTILES PARA REDUCIR EL *LIFTING COST* Y ELEVAR LA EFICIENCIA TANTO EN EL SEGMENTO CONVENCIONAL COMO EN EL NO CONVENCIONAL.

“
EL SECTOR PETROLERO SUELE PRESENTAR VAIVENES, POR LO QUE RESULTA CLAVE APROVECHAR LOS BUENOS MOMENTOS. CUANDO SE ESTÁ EN BAJADA, EN CAMBIO, UNO TIENE QUE SER LO MÁS CREATIVO POSIBLE.

TODA HISTORIA de desarrollo profesional es, en el fondo, una historia de renuncias y sacrificios, de distancias y dedicación. La industria petrolera está plagada de ejemplos. Uno de ellos lo encarna el sanjuanino José Adaos, director de Nalco Champion, con quien conversamos en las oficinas de la empresa en Buenos Aires, en pleno Puerto Madero. Recibido de ingeniero químico con apenas 24 años, a los 25 ingresó a Nalco cuando la compañía se llamaba así, a secas, mucho antes de que fuera absorbida por Ecolab y se fusionara con Champion. Dentro de la firma pasó más de dos décadas en Neuquén y recién hace dos años pudo reinstalarse en su San Juan natal, más allá de que sus funciones directivas demanden constantemente su presencia en suelo neuquino. «Cuando comencé a trabajar en Nalco puede decirse que pagué el ‘derecho de piso’ en Rincón de los Sauces. A los 10 meses me casé con mi novia y la traje a vivir conmigo. Estuvimos siete años y medio allí, y tuvimos tres hijos», recuerda.
Al pasar a manejar el área de Neuquén, Adaos se trasladó a esa ciudad junto con su familia. «Vivimos allí 20 años antes de volver a San Juan. Mi hija, que empezó a estudiar Medicina, entró en la Universidad Católica de Cuyo de San Juan, mientras que mi hijo, que tiene 18 y acaba de terminar el secundario, se irá a estudiar Marketing a Kansas, Estados Unidos, aunque también jugará al fútbol, que es su verdadero sueño», resume.
Hay un paralelismo fuerte, reconoce, entre la ida de su hijo futbolista y su propia experiencia en Rincón de los Sauces. «Cuando cuento que se va a Estados Unidos todos tienden a pensar que lo hace para estudiar algo relacionado con el petróleo en Texas, pero la verdad es que eso no es lo suyo. Se inscribió por su cuenta en un programa de visitas de entrenadores de universidades norteamericanas, quienes vienen a ver a futbolistas al país. Buscan gente que quiera estudiar allá y que además sepa jugar al fútbol. Mi hijo vino a probarse a Buenos Aires, al Tigre, y consiguió cinco ofertas de becas. Incluso en la prueba se encontró con un compañero suyo en Alianza Petrolera de Cutral Có, con quien ya jugó en el campeonato de Neuquén y ahora jugará en Estados Unidos», comenta.
De las cinco propuestas universitarias, acota Adaos, primó la de McPherson, a 20 minutos de Wichita, la ciudad más grande de Kansas. «La madre, por supuesto, tiene el corazón partido. No quiere hablar mucho del tema y me pide que lo maneje yo. Pero bueno, pronto va a llegar el momento en que tenga que despedirlo», se resigna.
Y aquí llega el paralelismo antes citado. «A él le dije que no puede volver antes de los 10 meses. En realidad, sería mejor si no vuelve antes del año. Se lo expliqué claramente: no es que no quiera verlo, sino que se la tiene que aguantar. Si viene antes significa que no se la aguantó. Es lo mismo que me dijo mi papá cuando me fui a trabajar a Rincón», compara.
Por aquella época, evoca, anhelaba volverse a San Juan cada fin de semana. «Hasta que un día mi papá me dijo: ‘Quiero que vengas, pero no le hace bien a tu mamá y creo que a vos tampoco’. Tenía razón», asegura.

SOLUCIONES EN CONJUNTO

Como todas las compañías proveedoras de servicios relacionados con la industria nacional de *Oil & Gas*, Nalco Champion se encuentra saliendo de una situación turbulenta. Así lo admite Adaos, quien asegura que el sector suele presentar vaivenes, por lo que resulta clave aprovechar los buenos momentos. «Cuando se está en bajada, en cambio, uno tiene que ser lo más creativo posible. En verdad, ahora estamos saliendo de una situación que no es tan crítica para nosotros. Lo que más nos afectó fue la reducción en las ventas, pero también pudimos hacer sinergias internas que nos permitieron mantener, de alguna forma, la rentabilidad. Y en conjunto con los clientes pudimos obtener algunos avances significativos en la división de *Upstream*, que es la que manejo», destaca.
Los clientes, remarca, se vieron ineludiblemente afectados por la crisis. «Son los primeros que recortan los presupuestos. Y cuando ellos tienen

“

EN EL ÁMBITO CONVENCIONAL BUSCAMOS AYUDAR A NUESTROS CLIENTES A BAJAR EL *LIFTING COST*. EN EL NO CONVENCIONAL, QUEREMOS PROVEER SOLUCIONES QUÍMICAS QUE SEAN EFICIENTES EN LA ETAPA DE EXPLORACIÓN Y AUMENTEN LA PRODUCTIVIDAD EN LA FASE DE DESARROLLO.

problemas, los tenemos también nosotros. Por eso decidimos trabajar en conjunto, ver de qué forma ayudarlos, desarrollar tecnologías específicas y adaptar nuestra estructura para proveerles soluciones a medida», explica.
Es vital para Nalco Champion, indica, trabajar impactando positivamente el *lifting cost* del cliente. «Nosotros debemos generar valor en eso. De nada sirve tener una estructura y proveer soluciones químicas si no bajamos el *lifting cost*. Con esa certeza, nos reorganizamos internamente, establecimos nuestras prioridades y pudimos sortear la crisis. Así, renegociamos contratos con dos compañías fundamentales como YPF y Pan American Energy (PAE), y gracias a Dios también estamos trabajando para otras firmas nacionales e internacionales», subraya.
Un caso a destacar, ejemplifica, fue el desarrollo interno de la base logística de Añelo, a tono con la paulatina expansión del negocio no convencional. «Teníamos un sistema logístico y bases operativas en distintas localidades como Pilar, Neuquén, Catriel, Rincón de los Sauces y Añelo. Frente a la nueva realidad del mercado, decidimos hacer sinergia y centralizar nuestra gestión en el corazón de Vaca Muerta», comenta.
Por otro lado, añade, la creciente incidencia del gas –que en su momento fue fruto de la baja del precio del crudo– llevó a la empresa a desarrollar tecnologías de espumantes, principalmente con YPF. «Adaptamos las soluciones que teníamos para mantener los pozos en producción una mayor cantidad de tiempo. Eso redundó en un incremento productivo sin elevar demasiado los costos», detalla.
En la misma frecuencia, Nalco Champion rediseñó tecnologías para mejorar la inyectividad de agua en los sistemas. «Nos enfocamos en los yacimientos locales que dependen de la recuperación secundaria y precisan bajar los costos energía o inyectar más agua con el mismo consumo energético», completa.

¿Cuál es la participación de los hidrocarburos no convencionales en el negocio de la firma?, preguntamos a Adaos.
—

Hoy el aporte no convencional, sobre todo en producción, está en torno al 20% de nuestro negocio. No obstante, ese porcentaje no es directamente proporcional a los demandantes requerimientos del mercado. Por eso consideramos importante desarrollar nuevas tecnologías ahora para estar preparados en el momento de que llegue el gran desarrollo sectorial.
Nuestro grupo tecnológico se apoya en toda la experiencia registrada en Estados Unidos. Tenemos gente enfocada tanto en el segmento convencional como en el no convencional. En el primer ámbito, buscamos ayudar a nuestros clientes a bajar el *lifting cost*. En el segundo, queremos proveer soluciones químicas que sean eficientes en la etapa de exploración y aumenten la productividad en la posterior fase de desarrollo.

¿Dónde se aplican las soluciones químicas que diseñan?
—
En el negocio convencional se aplican en todo lo que es producción y *Midstream*; es decir, el transporte, además de las plantas de tratamiento de agua, las plantas de tratamiento de crudo y de sistemas de inyección. Lo mismo ocurre en el ámbito no convencional.
Contamos con una división, llamada ‘WellChem’, que se dedica específicamente a proveer soluciones químicas para el tratamiento del agua de fractura.
El *flowback* es un área donde tenemos mucho por crecer. Nosotros fuimos pioneros en el tratamiento de esa clase de agua con unidades móviles. De hecho, trabajamos en la materia con G&P del Neuquén, Shell e YPF (en este último caso, dentro de sus instalaciones).

¿Qué características tiene la inversión en la base operativa de Añelo?
—
Se trata de una base que está en un predio de 4 hectáreas (Has) dentro del parque industrial, justo enfrente de la planta de tratamiento de crudo de Loma Campana. Nuestra inversión inicial fue de u$s 2 millones. Y en una siguiente instancia, que está en el proceso final de aprobación interna, podríamos desembolsar una cifra similar.
El de Añelo es un proyecto que se ideó en función de dos fases. La primera se completó con el montaje de la base operativa, incluyendo todo el estacionamiento de camiones, el bombeo, la gente que trabaja en el campo, oficinas, laboratorios de calidad y de seguimiento técnico, y el almacenamiento de químicos. Nuestra capacidad allí es de 700 toneladas (Tn), pero ese volumen puede llegar a las 2.000 Tn sin ningún problema.
Para la segunda fase, en tanto, tenemos previsto montar una planta de productos químicos. Todo dependerá, claro, de la envergadura que tome el mercado. La intención es optimizar los costos, teniendo en cuenta que si hasta hoy fabricábamos algo en Pilar, por ejemplo, debíamos trasladarlo al lugar de implementación.

+

Alcance local y gobal

Con más de 50 años de presencia en la Argentina, Nalco Champion concentra un 80% de su actividad en Neuquén, pero también posee bases en la Cuenca del Golfo San Jorge (Comodoro Rivadavia), Mendoza (Mendoza capital y Malargüe) y la Cuenca Austral (Río Gallegos).
El cargo regional que ejerce Adaos concierne a la relación con las operadoras nacionales, tanto en la Argentina como en Brasil. En suelo brasileño, por caso, se aboca específicamente a Petrobras.
«Nuestro foco de atención como compañía está dividido entre las empresas multinacionales y las locales. Tratamos de adaptarnos a sus distintos modelos de negocios. Esto es clave para proveer soluciones más ágilmente a cada tipo de organización en función de variables como la estandarización, los procesos o los soportes», explica.
En el plano local, puntualiza, no hay dudas de que el motor de la actividad pasará por los recursos no convencionales, sobre todo a partir de 2022. «Somos muy conscientes de que ser pioneros en este terreno nos otorga una ventaja competitiva fundamental. Y tenemos identificadas a las firmas nacionales de servicios con las que podemos hacer aportes de soluciones integradas», afirma.
En ese sentido, revela el directivo, Nalco Champion ya selló asociaciones estratégicas con algunas de ellas. «Tal es el caso de Falmet (que fabricó una planta móvil que operamos en conjunto) y de Ingeniería Sima. La idea es seguir buscando socios para robustecer la oferta al cliente final de servicios integrales», concluye.

¿Qué expectativas suscita el desarrollo a gran escala de Vaca Muerta?

—

El panorama que vislumbramos es alentador. Es difícil hacer una estimación precisa, pero para 2022, cuando haya una masa crítica de producción en Vaca Muerta, creemos que tranquilamente podremos duplicar nuestro nivel de actividad.

¿Qué distingue a Nalco Champion de otras proveedoras de servicios?

—

Para nosotros es fundamental el concepto de 'valor agregado'. Apuntamos a entender las necesidades más importantes de nuestros clientes para ofrecerles soluciones químicas que impacten en el *lifting cost* y tecnologías que favorezcan la reducción de los costos totales de operación en los proyectos. No nos sentimos cómodos si no aportamos valor agregado. Sabemos que es imposible mantener negocios sustentables sin la generación de valor, ya sea a través del ahorro de costos, el aumento de la eficiencia o el incremento de la vida útil de los pozos.
Cada yacimiento presenta necesidades diferentes. Con nuestros sistemas de inyección de agua, por ejemplo, hemos podido reducir los costos de consumo de energía entre un 10% y un 15%. En otros campos, asimismo, disminuimos los índices de intervención entre un 20% y un 30% en promedio. También hemos logrado triplicar o cuadruplicar producciones de nuestros clientes. En un área de Añelo, de hecho, promovimos incrementos de producción cercanos a los u$s 35 millones. ×

LOCKWOOD
COMMITTED TO PREVENT ENERGY LOSS
26 años acompañando el desarrollo del petróleo y del gas

La empresa de *Well Control Services* en la Argentina

Blowout Control con equipamiento propio.
Firefighting con Motobombas de 4500 GPM a 150 psi.
Freezing Services.
Crimpeado de tubulares.
Asesoramiento y consultas.
Blowout Committee.
Safe Well, *the Blowout Prevention Program*:
- Planes de contingencias para *Blowouts* – BOCP,
- Inspecciones de equipos y pozos,
- Auditorias de los roles de contingencias por surgencia de equipos en pozos,
- **Capacitación y formación profesional**:
  - Cursos técnico operativos,
  - Curso para *First Responders to Blowouts & Well Fires,*
  - Cursos de *Well Control* de Perforación y WO bajo certificación WellCAP y WellSHARP de la IADC.

Servicios especiales para bocas de pozos:
- Reconstrucción de bocas de pozos,
- Sellado de pérdidas en superficie y subsuperficie con productos SEAL-TITE,
- *Hot Tapping* de alta presión,
- *Gate Valve Drilling*,
- *BPV Milling*,
- Cortes de cañerías,
- Torque,
- Pruebas hidráulicas.

IADC
IWCF International Well Control Forum
Seal-Tite International Advanced Sealant Technology

H_2S Safety Services, con equipamiento e instrumentos de vanguardia
- Supervisión de trabajos con H_2S y CH_4,
- Mantenimiento de equipos de respiración,
- Alquiler de instrumentos y equipos de respiración,
- Capacitación y formación profesional
  - Cursos de habilitación para trabajar en H_2S en pozos,
  - Cursos de habilitación para trabajar en espacios confinados.

Desde Mayo 2006
ISO 9001:2008
ISO 14001:2004
OHSAS 18001:2007

Av. Ing. Luis A. Huergo 2914 / PIN Oeste / Q8302SJR Neuquén / Patagonia / Argentina
Tel: +54-0299-4413782 / 4413785 Fax: +54-0299-4413832 Mobile: +54-0299-155-800459
secretaria@lockwood.com.ar *www.lockwood.com.ar*

DEL ESTRECHO DE MAGALLANES A VACA MUERTA

DESDE LAS ESTRUCTURAS METÁLICAS A LAS PLATAFORMAS PETROLERAS

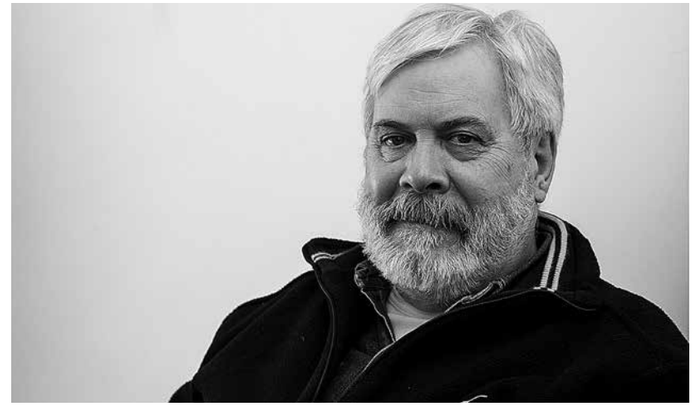
—

DE LA FABRICACIÓN DE ESTRUCTURAS EN ACERO A LA PRODUCCIÓN DE PLATAFORMAS Y EDIFICIOS INDUSTRIALES, DIN SA BUSCA CONSOLIDAR SU PRESENCIA DENTRO DEL SECTOR PETROLERO. CON CASI MEDIO SIGLO DE EXISTENCIA, HOY LA COMPAÑÍA SE ANIMA A COLABORAR DE MANERA ACTIVA CON LA PUESTA EN VALOR DE LOS HIDROCARBUROS NO CONVENCIONALES.

—
Xx

Carlos Zuluaga, gerente de Planta y Producción.

Eladio Meireles, asesor de DIN SA.



Silvia Purificato, gerente de Calidad de la compañía.

“PURIFICATO: HUBO DOS HITOS QUE MARCARON EL SALTO DE CALIDAD DE DIN SA: ALUAR Y PASCUA-LAMA. ESAS DOS OBRAS NOS ABRIERON LAS PUERTAS PARA ESTAR A LA ALTURA DE LAS EXIGENCIAS QUE ESTABLECEN LAS GRANDES EMPRESAS.

«DESAFÍO» es probablemente la palabra que mejor define a DIN SA, una empresa dedicada a la elaboración de estructuras metálicas en acero. Cerca de cumplir 50 años de vida, la compañía nació en 1970 como un establecimiento destinado a proveer al rubro ‘galponero’. Sus socios fundadores, Armando Villarroel, Luis García y Néstor Gadda, trabajaban a la par de sus empleados para abastecer a sus clientes.
Pero la evolución y especialización que fue adquiriendo a lo largo de los años llevó a DIN SA a complejizar su producción: hoy es una de las principales firmas del país en todo lo que tiene que ver con la fabricación de plataformas y edificios industriales.
Además de proveer a gigantes de distintos rubros como Aluar, Barrick Gold y Aeropuerto 2000, desde hace un tiempo la empresa empezó a incursionar en el mercado de *Oil & Gas*, ofreciendo estructuras y plataformas a operadoras como Enap Sipetrol, Total, Tecpetrol e YPF.
“Pasamos de hacer obras en las que recibíamos un pedido simple, con requerimientos muy básicos, a trabajar con clientes que presentan pliegos de especificaciones técnicas muy exigentes”, asegura el ingeniero Carlos Zuluaga, gerente de Planta y Producción, con 22 años de trayectoria en la empresa.
Según Silvia Purificato, gerente de Calidad de la compañía, hubo dos hitos que marcaron el salto de calidad de DIN SA. “Ellos fueron Aluar y el proyecto minero Pascua-Lama. Esas dos obras nos abrieron las puertas para estar a la altura de las exigencias que establecen las grandes empresas”, completa.
Asimismo, la incursión en la industria de *Oil & Gas* significó la apertura de un nuevo camino, en el que los resultados también han sido provechosos. «El primer trabajo en ese negocio fue para Enap, en el Estrecho de Magallanes. Hicimos la primera plataforma *offshore* permanente en el país. Ese proyecto nos habilitó a meternos de lleno en un rubro en el que vemos un enorme futuro, sobre todo a partir del desarrollo del *shale oil* y el *shale gas*», resalta Eladio Meireles, asesor de DIN SA en pintura y tratamientos de superficie.

CONDUCTA INTACHABLE

A la hora de describir el servicio que brinda DIN SA, Zuluaga pone el foco en la fabricación de estructuras metálicas en acero al carbono de baja aleación para las más diversas prestaciones. «Pero, además, tenemos la particularidad de que nos encargamos de los tres ejes que comprende el proceso de elaboración: ingeniería, fabricación y montaje en obra. Normalmente, tomamos un proyecto y nos encargamos de materializarlo a través del desarrollo de la ingeniería básica. Para eso, contamos con un *staff* de 15 profesionales, entre proyectistas, calculistas e ingenieros», comenta.
Para la etapa de fabricación, apunta, la firma dispone de todas las áreas que tienen que ver con la producción: higiene y seguridad, calidad y terminación superficial. «La tercera etapa es el montaje. Transportamos las piezas terminadas a la obra y allí las unimos como si fuera un mecano, abulonando toda la estructura», puntualiza.
A decir de Meireles, la transformación que experimentó la empresa fue consecuencia de la propia dinámica de la producción. «El trabajo nos fue conduciendo hacia este lugar. Durante todo este tiempo llevamos una conducta intachable. Eso generó que empezaran a pedirnos trabajos cada vez más específicos», subraya.
En ese sentido, afirma, el proyecto minero Pascua-Lama se erigió como un ícono. «Se hizo una obra de muchísima exigencia. La Dirección de la compañía tomó una decisión de riesgo en ese momento, porque no respetar los plazos implicaba un juicio multimillonario. Y se cumplió con creces todo lo que se había pactado. Fue a partir de ahí que nos atrevimos a hacer proyectos *offshore*», señala.

¿Cómo se desenvolvieron en Pascua-Lama?, preguntamos a los ejecutivos.
—
Silvia Purificato: Fue nuestra primera obra binacional. Se hizo una parte en Argentina y otra en Chile, en plena Cordillera de los Andes. La plataforma se montó a 4.500 metros de altura, en un lugar sísmico y de muy baja temperatura. Tenía una altura de unos 50 metros, con vigas portagrúas en los laterales. Cada tramo de la columna medía 15 metros y debía soportar 30 toneladas (Tn). Tres de esos tramos conformaban una columna.
Todo el proceso nos llevó un año y medio. Nos manejamos con 8.000 Tn de estructura y unos 300.000 agujeros. Se montó y no recibimos ningún reclamo.
Los muy buenos resultados logrados con este proyecto minero llevaron a la compañía a buscar otros horizontes en el vasto mundo de la producción industrial. Así surgió la posibilidad de desembarcar en el área de *Oil & Gas*.

¿Cómo fue esa primera experiencia en el sector hidrocarburífero?
—
SP: No resultó para nada sencilla. Se trató nada menos que de instalar una plataforma *offshore*, a pedido de la petrolera Enap, en el Estrecho de Magallanes. Primero nos convocaron para fabricar plataformas auxiliares y las respectivas barandas. Después hicimos otro trabajo mucho más complejo: la fabricación de una plataforma en voladizo de tres pisos que culmina con un helipuerto. Eso generó una dificultad extra, sobre todo en lo que tiene que ver con el montaje.
Fueron 100 días de soldadura, con jornadas de 18 horas por día. En total, todo el proyecto nos demandó ocho meses.

Eladio Meireles: Esas plataformas eran dos piezas de 10 por 18 metros que se unían y conformaban una sola. Además, contaban con un sistema de protección anticorrosivo muy importante que debía soportar el ambiente marino. Y en la parte superior, todas llevaban unas marcaciones para el helipuerto. Tanto en la producción de esas plataformas como en su montaje hicimos un trabajo de gran complejidad.

Carlos Zuluaga: Todas las piezas llevaban unas ‘orejas’ muy grandes para poder poner los pernos. Su elaboración requería mucha precisión. Además, hay que tener en cuenta que todo el montaje se hizo en alta mar, con el movimiento constante de las olas.
El trabajo en detalle que tienen estas estructuras, en cuanto a la soldadura y la terminación, es muy alto. Resulta totalmente diferente de lo que se hace habitualmente para estructuras clásicas. A partir de

“MEIRELES: EL TRABAJO NOS FUE CONDUCIENDO HACIA EL LUGAR QUE HOY OCUPAMOS. DURANTE TODO ESTE TIEMPO, LLEVAMOS UNA CONDUCTA INTACHABLE. ESO GENERÓ QUE EMPEZARAN A PEDIRNOS TRABAJOS CADA VEZ MÁS ESPECÍFICOS.

+

Escenario inestable

La difícil coyuntura económica que atraviesa el país no resulta inocua para DIN SA. Sin embargo, hasta el momento la compañía logró mantener buenos niveles de producción. "Actualmente estamos al 60% de nuestra capacidad instalada. Nuestro promedio anual oscila entre un 70% y un 80%. Teniendo en cuenta todas las cuestiones de inestabilidad que vive el medio local, es lógico que las empresas se guarden los proyectos porque no saben qué va a pasar. A veces registramos un bache de dos o tres meses con un ritmo de producción inferior al habitual", admite Zuluaga.

La devaluación es otro de los aspectos que suele pegar fuerte en la estructura de costos de la industria. No obstante, en DIN SA observan que su impacto no ha sido tan devastador hasta ahora. "En nuestro caso, el insumo más importante es el acero, que utilizamos en chapas y perfiles. Como es un material que se fabrica acá, pudimos amortiguar un poco el golpe. A la vez, vemos que hay proveedores que han ajustado algo la materia prima, pero que no han puesto en dólares su rentabilidad ni sus gastos operativos. Por ende, no hubo un traslado automático del dólar a los precios", resume el directivo.

éste, pasamos a proveer nuestros servicios a otras petroleras como Total e YPF.

¿El hecho de haber apuntado al *Oil & Gas* los obligó a llevar adelante algún tipo de capacitación extra?

—

SP: En realidad, tenemos mucha experiencia y mucho conocimiento. Mucha responsabilidad también. Somos un *team* en el que cada uno ayuda al otro en lo que es más fuerte. Y es política de la empresa mantener en forma constante a todo su personal capacitado, calificado y certificado de acuerdo con la norma en que se está trabajando. Esto nos proporciona un piso muy fértil para poder ir creciendo en lo que sea necesario. Por esa razón, cada desafío que tomamos lo resolvemos de manera eficiente.

CS: El personal se va capacitando permanentemente y según las necesidades. En la soldadura, por ejemplo, generalmente trabajamos bajo mano, es decir que cada soldador suelda hacia abajo. Pero los proyectos fueron pidiendo, de a poco, el trabajo ascendente o sobre cabeza. Son posiciones en las que hay que capacitar y después certificarlas. Eso lo hemos ido haciendo.
Las capacidades en general las tenemos. El desafío de cada proyecto es ver dónde cuadramos frente a las exigencias que nos plantea el cliente. Pero sabemos que estamos capacitados para este tipo de iniciativas.

HM: Al ser una compañía con un target bien definido, donde la gente que ingresa acá también se retira, inevitablemente el personal va creciendo y mejorando, se va capacitando. A su vez, la empresa entendió que estaba en condiciones de brindar mejores servicios a partir de la capacidad instalada con la que ya contaba.
Al ser un negocio rentable, el *Oil & Gas* presenta un lucro cesante alto. Las operadoras apuestan a aquellas firmas que les dan seguridad, las que les dan la certeza de que cumplirán con lo requerido en tiempo y forma. Me parece que pasa por ahí.
Acabamos de hacer una alianza con una empresa multinacional de pintura industrial que se llama Akzo Nobel para todo lo que tiene que ver con el recubrimiento de protección contra el fuego en las plataformas petroleras. En suma, con las instalaciones de DIN SA estamos haciendo algo que normalmente no se hacía en el país. Se trata de un servicio más que la empresa les presta a las petroleras.

¿Qué vida útil tienen las estructuras con las que trabajan?

—

SP: La que hicimos en *offshore*, por ejemplo, posee una durabilidad de 15 años. La durabilidad, en verdad, la especifica el cliente.

HM: Desde el momento en que se hace la ingeniería de la estructura, se aplica una norma alemana, la ISO 12.944. A partir de una serie de variables que se aplican durante el desarrollo de la obra, ésta permite que bajo determinadas condiciones de fabricación el producto dure más de 15 años. Normalmente se sobrepasa la vida útil establecida. Muchas de las instalaciones que hoy están operando en el Mar Argentino seguramente han superado la expectativa de vida útil, pero siguen sosteniendo la reglamentación que determina las condiciones en las que deben operar.

¿Han llegado a incursionar en el *shale gas* y el *shale oil*?

—

CS: Estamos trabajando en Fortín de Piedra, haciendo una nave de compresores para Tecpetrol. Acabamos de terminarla. Hicimos toda la estantería para arrancar la operación en el yacimiento.
La idea es incurrir cada vez más en este segmento para ver qué beneficios adicionales podemos llegar a obtener. Lo que hemos hecho hasta ahora fueron negocios que tuvieron mucha incertidumbre al principio, pero que ofrecían una buena rentabilidad. Conseguimos muy buenos resultados y sabemos que el rubro no convencional puede dar un gran aporte a nuestro negocio.

HM: Me parece una decisión muy acertada de la Dirección de la empresa apostar por ese mercado, que es también apostar por el futuro. El sector exige una tecnología que ya está acá y una capacidad de respuesta que también existe. El *shale* es un gigante dormido que tenemos debajo de la tierra y resulta muy atinado formar parte de este proceso de puesta en valor.

SP: Se trata de un camino de doble vía. Nuestros clientes nos van a obligar a ser mejores en este mercado y nosotros tenemos la experiencia, los conocimientos y la pasión para lograrlo. ×

"ZULUAGA: LA IDEA ES INCURRIR CADA VEZ MÁS EN EL *SHALE* PARA VER QUÉ BENEFICIOS ADICIONALES PODEMOS OBTENER. HASTA EL MOMENTO CONSEGUIMOS MUY BUENOS RESULTADOS Y SABEMOS QUE EL RUBRO PUEDE DAR UN GRAN APORTE A NUESTRO NEGOCIO.

LA ESPECIALIDAD DE ALBA CAUCIÓN

SEGUROS DE CAUCIÓN, UNA NECESIDAD PARA LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO

UNA AMPLIA VARIEDAD DE PÓLIZAS GARANTIZA LA SUSTENTABILIDAD EN MERCADOS COMO LA INDUSTRIA DE *OIL & GAS*, LA MINERÍA O LAS ENERGÍAS RENOVABLES. DESDE 1960, ALBA CAUCIÓN SE DEDICA A LA PROVISIÓN DE DIFERENTES TIPOS DE GARANTÍAS PARA AYUDAR A LAS EMPRESAS A CUBRIRSE DE DIFERENTES RIESGOS Y CUMPLIR CON LA LEY.

Por Fernando Juliá

^

Virginia Marinsalta y Marcelo Fortino.

FUNDAMENTALES A LA HORA de proteger y garantizar una inversión o un contrato, las pólizas de seguros de caución pueden adquirir una multiplicidad de formas. Garantías de mantenimiento de la oferta en diversas concesiones, garantías de ejecución de contrato, fondos de reparo de acuerdo con los pliegos de condiciones de una obra, anticipos por acopio, anticipos en suministros y garantías de adjudicación son sólo algunas de ellas.

Desde 1960, Alba Caución es una de las pocas firmas especializadas en la provisión de estas soluciones. Se trata de una empresa monorámica, ya que opera solamente en el ramo de la caución, en todos los riesgos habilitados por la Superintendencia de Seguros de la Nación.

«Históricamente nos mantuvimos entre las 10 primeras compañías de seguros y tenemos el respaldo de los más prestigiosos reaseguradores internacionales, algo que acrecienta aún más nuestra solidez», destaca Marcelo Fortino, subgerente técnico de Control, quien trabaja en la organización desde hace 25 años.

En la actualidad, Alba Caución posee 11 sucursales distribuidas en todo el país y alrededor de 100 empleados. Asimismo, casi 500 empresas integran su red de productores de seguros asociados.

«Durante el último ejercicio fiscal, alcanzamos un 37% de crecimiento en la facturación y más de un 40% de aumento en la cobranza con respecto al año anterior», subraya el ejecutivo.

El seguro de caución, define, es un contrato de garantía que otorga una compañía de seguros para cubrir las pérdidas producidas por el incumplimiento de obligaciones del proponente (o tomador del seguro) frente al acreedor de esas obligaciones (el asegurado). Es decir, «los seguros de caución sirven para resarcir al asegurado en caso de que el tomador no cumpla el compromiso asumido en el contrato. Ello implica la existencia de un contrato o una obligación legal de la que surgen las obligaciones del tomador que deban ser garantizadas y los derechos del acreedor interesado en que se le garanticen», explica Fortino.

COMBINACIÓN DE FACTORES

Con 20 años de trayectoria dentro de Alba Caución, Virginia Marinsalta observa un crecimiento en las ventas. «La suba se viene dando en forma sostenida, aunque su ritmo se desaceleró un poco en los últimos tres meses, como producto del contexto económico», reconoce la gerente de Asegurados de la firma.

Según Fortino, hay una combinación de dos factores en juego: una desaceleración de las ventas y un aumento de los reclamos de los siniestros. «Esto no es alarmante porque, históricamente, en el ramo hay un pico de siniestralidad en momentos de crisis o turbulentos como el que vivimos hoy. Por lógica, cuando se está garantizando un contrato y obligaciones contractuales donde hay presupuestos, costos y demás, en épocas de variabilidad empieza a haber tensiones y a generarse roces. Esto origina reclamos y problemas, y hay que renegociar y equilibrar todo», señala.

Ambos ejecutivos coinciden en que la devaluación y el cambio del valor también afectaron los contratos, que muchas veces son a largo plazo: dos o tres años, y más. Por lo tanto, el presupuesto original planificado con un tipo de cambio, incluso con previsiones, variables y estimaciones aplicadas, sufre una gran modificación. Eso hace que el contrato se frene o que las partes deban discutir nuevos términos. En Alba Caución observan este impacto en la obra pública, especialmente en materia de revisión de precios.

«Los seguros de caución son obligatorios en licitaciones y contrataciones públicas, y en garantías aduaneras, por ejemplo. Pero si esas operaciones disminuyen, baja la necesidad de garantizar. Nuestro rubro es como todos: acompaña a la economía y a las políticas públicas, sobre todo por lo que nos impactan los recortes de obra pública. Se trata, en definitiva, de uno de los sectores donde más se trabaja», asegura Marinsalta.

Si bien el vigente contexto resiente algunos contratos, acota, el impacto es leve dada la necesidad de estos seguros y la obligatoriedad en muchos casos. «Una señal de la robustez del negocio tiene que ver con las cifras de crecimiento que muestra nuestra empresa», ejemplifica.

CONOCIMIENTO LOCAL

Alba Caución dispone de agencias propias en todo el país, con personal de la compañía. Además, tiene puntos de emisión en sitios donde hay una agencia, pero también existen posibilidades de emitir pólizas, por ejemplo, en escribanías. «Lo importante de nuestras agencias es que están integradas por gente del lugar, que conocen las particularidades y requerimientos de las personas y las empresas allí establecidas. Eso nos da un valor agregado. Hay un

“

DONDE HAY UN CONTRATO SIEMPRE EXISTE LA POSIBILIDAD DE UN SEGURO DE CAUCIÓN. ALLÍ SE BUSCA GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO, TANTO DE CONCESIÓN COMO ENTRE PRIVADOS. Y SI HAY UN ANTICIPO FINANCIERO, TAMBIÉN SE LO PUEDE GARANTIZAR.

conocimiento local muy importante, así como una gran personalización. Se genera una simbiosis muy interesante», enfatiza Fortino.
De acuerdo con el ejecutivo, el seguro de caución tiene tres componentes: el asegurado, el tomador y la aseguradora. «Hay que conocer la dinámica de los tres elementos para encarar un negocio y, a la vez, esos factores tienen dinámicas particulares en cada región. El seguro de caución, al menos como lo manejamos nosotros, requiere un conocimiento más amplio que los simples números, fuentes objetivas o papeles necesarios para hacer los cálculos, armar una póliza y suscribir un negocio», puntualiza.

MERCADO ENERGÉTICO

A decir de Marinsalta, Alba Caución cuenta con muchos clientes que se dedican al montaje de redes y de líneas de alta tensión, al mantenimiento de infraestructura y a todo lo vinculado con pozos petroleros y servicios asociados, desde la explotación hasta el mapeo. «Donde hay un contrato siempre existe la posibilidad de un seguro de caución, ya sea en los segmentos de electricidad, gas, petróleo, minería o renovables. Allí se busca garantizar el cumplimiento del contrato, tanto de concesión como entre privados. Y si hay un anticipo financiero –es decir, si quien encarga la obra adelanta dinero–, también se lo puede garantizar con un seguro de caución», precisa.
No obstante, queda mucho desarrollo por delante, especialmente en el ámbito privado. «En el sector público, las garantías ya están establecidas dentro de los pliegos de la licitación de alguna manera. Pero en el privado a veces no se conoce el seguro de caución o se lo pide parcialmente. También se desconoce la complementariedad de dos garantías, por ejemplo la ejecución de contrato y el anticipo financiero: una cubre el cumplimiento contractual y la otra cubre la aplicación del dinero al contrato. Es decir, hay mucho trabajo por realizar en capacitación y asesoramiento, tanto al cliente como al asegurador, para transmitir las particularidades y especificaciones de los seguros de caución», especifica Fortino.

Con respecto a las principales demandas actuales, el ejecutivo hace hincapié en la cobertura de servicios y garantías dentro del sector energético y en el mantenimiento de planta. «De cara al futuro las expectativas son altas por todo lo relacionado con Vaca Muerta, ya sea por contratos directos o debidos al ecosistema de Pymes que abastecen la producción y las necesidades de las firmas allí radicadas. Desde el servicio de transporte de empleados, pasando por alquileres para quienes se mudan a ese lugar hasta las necesidades propias del yacimiento», enumera.

EL CASO DE LAS RENOVABLES

Por la forma en que se plantearon las licitaciones de proyectos de energías renovables, en un principio Alba Caución recibió muchas consultas vinculadas con las Rondas 1, 1.5 y 2 del Plan RenovAr. En ese contexto, acompañaron a varias empresas con las garantías para presentarse en las licitaciones. «Pero luego observamos una dificultad en la forma en que la Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico (Cammesa) redactó las garantías, imponiendo unas condiciones de póliza con las que no estábamos de acuerdo y que no son las aprobadas por la Superintendencia de Seguros de la Nación, que es nuestro organismo de contralor. Entonces tomamos algo de distancia y analizamos cada consulta o negocio sobre renovables con mucho mayor detalle que lo usual», advierte Fortino.
Según Marinsalta, la compañía garantiza algunos de esos proyectos, pero en forma muy selectiva, tratando de conocer al cliente, de visitarlo y de tener una mayor proyección del negocio (o sea, de saber qué iban a realizar y cómo se iban a financiar). «No obstante, el resultado no fue negativo y sigue siendo un negocio interesante, en forma directa o indirecta, a través de las Pymes proveedoras o las importaciones a realizar. Todo el tiempo se está moviendo, dada la diversidad de empresas y emprendimientos existentes, y para sostener un servicio energético mínimamente hay una gran cantidad de contratos que son caucionables», completa. ×

+

Seguros interesantes

El abanico de seguros de caución requeridos por distintas industrias es sumamente amplio.
Un nuevo producto, por caso, pasa por las condiciones de póliza para los contratos de participación público-privada (PPP). La Superintendencia de Seguros aprobó sus condiciones generales, las cuales incorporan particularidades que el mercado no tenía.
En Alba Caución también se trabaja con la póliza ambiental, un producto que puede incluirse dentro de lo nuevo, aunque tiene una historia bastante profusa.
Adicionalmente, la firma está trabajando mucho con pólizas de alquileres, un rubro en el que hay una demanda creciente dentro del sector energético por los movimientos de empleados que tienen las empresas y por los requerimientos de alquilar viviendas, sobre todo para el personal jerárquico.
La Ley General del Ambiente (25.675) exige el seguro ambiental en su artículo 22. Según Marinsalta, ese artículo establece que quienes puedan producir alguna contaminación en el medio ambiente deberían tomar un seguro de caución. «Igualmente hay una fórmula polinómica que le da a cada establecimiento un indicador del nivel de complejidad ambiental potencial que tiene. Y en función de ese valor es plausible tomar un seguro de caución o no», sostiene.
En estos casos, comenta, el seguro es a favor del Estado, ya sea nacional, provincial o municipal. «Quienes más lo están requiriendo son la Nación y algunas provincias. Hasta ahora, los municipios no se han involucrado en el tema, tal vez por desconocimiento. Ellos deberían exigírselo a las industrias –por ejemplo, en los Parques Industriales– o en los pliegos de licitación de algunos obradores», sugiere la ejecutiva.

Antonio Corrarello.

<

ANYLINK, PRESTADORA DE SERVICIOS SATELITALES

LOS QUE COMUNICAN A VACA MUERTA CON EL MUNDO

CAPAZ DE GARANTIZAR CONECTIVIDAD EN LOS LUGARES MÁS RECÓNDITOS, ANYLINK PROVEE SERVICIOS DE COMUNICACIÓN SATELITAL A LAS PETROLERAS. SEGÚN SU PRESIDENTE, ANTONIO CORRARELLO, LA COBERTURA BRINDADA EN LABORES DE EXPLORACIÓN Y TAREAS CORRECTIVAS PERMITE VER EN TIEMPO REAL TODAS LAS VARIABLES DE TELEMEDICIÓN DE UN POZO.

Por Pablo Galand

«EN TODA CRISIS hay una oportunidad», dice un proverbio chino. Antonio Corrarello, presidente de Anylink Argentina, lo tiene muy claro. Corría octubre de 2001 y el país atravesaba uno de los momentos económicos más difíciles de su historia. Corrarello, que no contaba con teléfono fijo en su casa de Ezeiza, resultó elegido por una empresa como «tester» para la instalación de una antena satelital que le permitiera comunicarse a través de esa vía. «Me pareció una excelente idea porque intuía que había un montón de gente que, al igual que yo, podía necesitar ese tipo de servicio. Empecé a indagar un poco en el tema y con un socio creamos una empresa de comunicaciones satelitales», cuenta.

La grave crisis que padecía la Argentina no los amedrentó. «En aquellas ocasiones en las que los grandes inversores internacionales se echan para atrás, los más pequeños tienen la oportunidad de posicionarse», señala a la hora de explicar su punto de partida.

En la actualidad, Anylink es una empresa de comunicación satelital que puede garantizar conectividad en los lugares más recónditos. «Ofrecemos una solución que no pueden prestar las comunicaciones convencionales. Brindamos, por ejemplo, servicio de banda ancha y telefonía celular a las petroleras que operan en lugares tan inhóspitos como Rincón de los Sauces o Vaca Muerta», grafica.

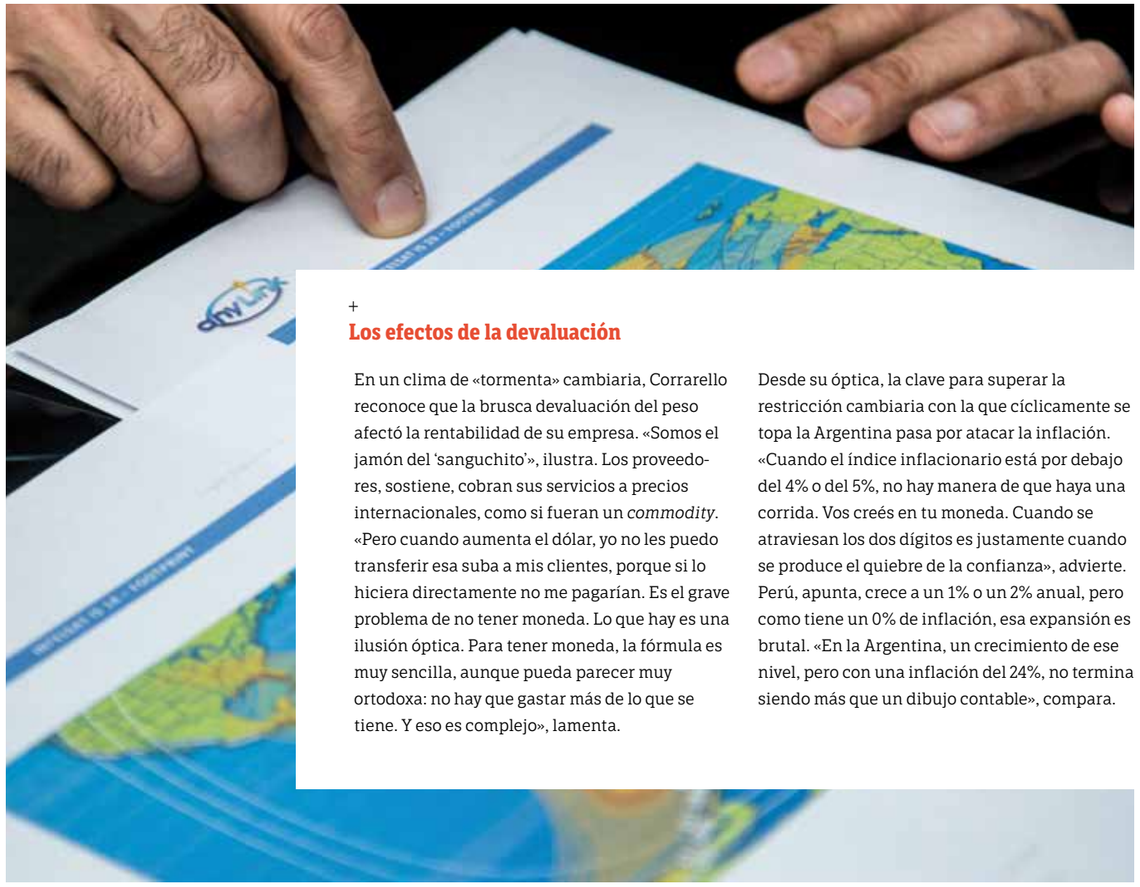
Desde hace una década, la compañía se expandió hacia Chile y Perú, además de ampliar su campo de acción a propuestas tan diversas como la conexión de trenes de montaña o la industria salmonífera. En la Argentina, precisa Corrarello, el foco está fundamentalmente puesto en el petróleo y el gas. «Brindamos toda la conectividad que requiere la exploración y la tarea correctiva en los pozos. Instalamos antenas que llegan desarmadas hasta el lugar de operación. Allí, un técnico especializado se encarga de armarla, de apuntarla hacia el satélite y de dejarla conectada. Es una tarea que no dura más de medio día. De esa manera puede verse en tiempo real todo lo que es la telemedición de un pozo: presión, caudal, producción, etc. Todo abastecido por el servicio de conectividad que da ese satélite», resume.

Otra prestación ofrecida por Anylink es el servicio de cámaras de seguridad y la interconexión de los operarios. «Nos pasa mucho que en lugares de explotación de *Oil & Gas* nos piden lo que va a ser la conexión corporativa para recabar datos y mandar mails, por un lado, y el entrenamiento para que la gente esté ocupada en los ratos de ocio, por otro. Tuboscope es el típico cliente nuestro. Tiene unas 20 estaciones satelitales, en las diferentes bases de Comodoro Rivadavia y Neuquén. Se les encargan trabajos a ellos y nosotros les proveemos el servicio de telecomunicaciones vía satélite», puntualiza.

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Para establecer con eficacia la comunicación en lugares recónditos, Anylink trabaja con tres satélites que poseen diferentes características y son utilizados de acuerdo con las necesidades de los clientes. «Uno es de órbita baja, a unos 600 kilómetros de altura, el cual gira a una velocidad superior a la de la Tierra», destaca Corrarello. Estos satélites, explica, sacan fotografías o tienen censores que analizan la temperatura terrestre y proveen información meteorológica. «Por lo tanto, van obteniendo datos mientras pasan por un determinado lugar. Es decir que en el momentito que pasó por la Argentina relevó datos y siguió su curso», apunta.

El satélite de órbita media, en tanto, está a unos 1.500 ó 2.000 kilómetros de altura. «Las redes de GPS toman datos de este tipo de satélites», resalta. El tercero, añade, es geoestacionario y se encuentra a 36.000 kilómetros de la superficie terrestre, distancia que le permite gastar la mínima energía posible sin perder la referencia del planeta. «Gira a la misma velocidad que la Tierra. En consecuencia, está siempre en el mismo lugar con respecto a ella, sin que la fuerza gravitacional lo tire», especifica.



+

Los efectos de la devaluación

En un clima de «tormenta» cambiaria, Corrarello reconoce que la brusca devaluación del peso afectó la rentabilidad de su empresa. «Somos el jamón del 'sanguchito'», ilustra. Los proveedores, sostiene, cobran sus servicios a precios internacionales, como si fueran un *commodity*. «Pero cuando aumenta el dólar, yo no les puedo transferir esa suba a mis clientes, porque si lo hiciera directamente no me pagarían. Es el grave problema de no tener moneda. Lo que hay es una ilusión óptica. Para tener moneda, la fórmula es muy sencilla, aunque pueda parecer muy ortodoxa: no hay que gastar más de lo que se tiene. Y eso es complejo», lamenta.

Desde su óptica, la clave para superar la restricción cambiaria con la que cíclicamente se topa la Argentina pasa por atacar la inflación. «Cuando el índice inflacionario está por debajo del 4% o del 5%, no hay manera de que haya una corrida. Vos creés en tu moneda. Cuando se atraviesan los dos dígitos es justamente cuando se produce el quiebre de la confianza», advierte. Perú, apunta, crece a un 1% o un 2% anual, pero como tiene un 0% de inflación, esa expansión es brutal. «En la Argentina, un crecimiento de ese nivel, pero con una inflación del 24%, no termina siendo más que un dibujo contable», compara.

El espíritu emprendedor de Corrarello y las ventajas que ofrece la comunicación satelital empujaron a su compañía a brindar sus servicios más allá de la Argentina. «Es así como, a partir de la unión con la empresa Velcomet, Anylink pasó a operar también en Chile y Perú. El servicio que brindamos en esos países es exactamente el mismo que el de aquí, pero está enfocado a otras actividades y evidencia la versatilidad con la que cuenta este tipo de conectividad», asevera.

¿Qué negocios puntuales son los que están desarrollando en Perú?, preguntamos a Corrarello.

—

Ahora estamos enfocados en los trenes turísticos y en la conexión de celdas celulares. En el primer caso, la empresa que tiene la concesión del tren que une Cuzco con Machu Picchu nos pidió que los pasajeros puedan tener conectividad mientras realizan el recorrido.
De la manera tradicional es imposible lograr eso, porque se trata de una zona entre montañas. Entonces instalamos en los trenes unas antenas satelitales móviles que se conectan con los satélites. Así, el único momento en que los pasajeros dejan de estar conectados es cuando el tren pasa por los túneles porque ahí el satélite no puede ver. Pero estamos hablando de 15 minutos sin conectividad en un recorrido de tres horas.

¿Cómo funciona la conexión de celdas celulares?

—

A diferencia de lo que sucede en la Argentina, en Perú las empresas se ven obligadas a garantizar el servicio de telefonía móvil hasta en los pueblos o ciudades que tienen menos de 1.000 habitantes. Pero como en estos lugares resulta imposible, por una cuestión de costos, que las telefónicas instalen torres que garanticen la comunicación, la red satelital permite garantizar la conectividad. Es ahí donde pudimos brindar una solución.
A través de la instalación de una antena satelital, nosotros generamos el puente con el nodo central que las empresas tienen en las grandes ciudades y de esa manera garantizamos que la comunicación por medio de los celulares sea posible en los pequeños pueblos.

“

OFRECEMOS UNA SOLUCIÓN QUE NO PUEDEN PRESTAR LAS COMUNICACIONES CONVENCIONALES. BRINDAMOS, POR EJEMPLO, SERVICIO DE BANDA ANCHA Y TELEFONÍA CELULAR A LAS PETROLERAS QUE OPERAN EN LUGARES TAN INHÓSPITOS COMO RINCÓN DE LOS SAUCES O VACA MUERTA.

¿En Chile trabajan con las empresas mineras?

—

Sí, pero de manera indirecta. Le proveemos servicio a Claro para los convenios que esta compañía telefónica tiene con las corporaciones vinculadas con la actividad minera. Pero el nicho en el que logramos desarrollarnos de manera directa es el de la industria salmonera. La cría en el mar de este tipo de pez se realiza a través de unas plataformas denominadas «pontones», cuyo tamaño es similar al de una cancha de fútbol. Ubicada a unos 1.000 metros de la costa, cada unidad de producción está conformada por entre siete y 10 pontones, que a su vez se encuentran unidos a un barco pesquero que los mantiene anclados. En cada una de esas formaciones trabajan cerca de 20 personas que permanecen durante 15 días ininterrumpidos en ultramar. Nosotros le proveemos la conectividad al barco que mantiene unidos a todos esos pontones.

¿Qué rol cumple la conectividad en ese caso particular?

—

Permite que la tripulación esté conectada tanto con la base de operaciones de las empresas pesqueras como con sus familias. Pero, además, garantiza la seguridad de la producción. Hay un factor importante a considerar, que es el de la piratería. A 1.000 metros del mar, cualquier barquito que anda por ahí puede romper las redes y robarse todos los pescados. La tripulación no puede hacer nada porque no está autorizada a llevar armas. Las cámaras pueden filmar a los virtuales usurpadores y la Prefectura los puede perseguir.

Pero lo que resulta realmente novedoso de la aplicación de esta tecnología en la industria salmonera tiene que ver con la posibilidad de realizar los controles de calidad desde tierra firme. Sucede que el calentamiento global expone a los salmones a la infección de piojos. Para evitarlo, los pontones cuentan con unas cámaras que los mantienen a temperatura adecuada. No obstante, para asegurarse de que no estén infectados, el Ministerio de Agricultura y Pesca de Chile realiza autopsias al azar sobre las especies. Todo ese procedimiento se hace a través del servicio de una antena que brindamos nosotros, sin necesidad de que los especialistas del Ministerio se muevan de Santiago. Esa antena tiene la capacidad especial de estar permanentemente orientada al satélite y corrigiendo el movimiento del mar, con una precisión absoluta.

¿Cómo incide este tipo de servicios satelitales en la reducción de los costos?

—

Se trata de un aspecto fundamental que cada vez más empresas pueden constatar, sobre todo a partir de la evolución tecnológica que experimentó esta actividad.

En 2001, cuando nosotros empezamos, la terminal que poníamos en el cliente nos costaba u$s 3.000. Hoy nos cuesta menos de u$s 500. Esa reducción fue posible gracias a la evolución de la tecnología.

¿Cree que esta tendencia va a continuar en el tiempo?

—

Sí, creo que se va a prolongar. Cuando comenzamos, a mi proveedor le pagaba u$s 4.000, mientras que hoy pago menos de u$s 2.000. Lo que vendía a más de u$s 2.000 por mes actualmente lo estoy vendiendo a u$s 600. Todavía son precios caros en comparación con las telecomunicaciones convencionales. Y es cierto que la fibra óptica tiene una capacidad de transporte mucho mayor que el satélite, porque se dividen los costos entre muchos más y se llega a precios más bajos. Pero si el satélite continúa incrementando la capacidad, y siguen bajando los costos a través de la tecnología, llegará un momento en que el precio será competitivo. Creo, de hecho, que ya hoy es competitivo.

Por estos días tenemos servicios de u$s 120 para la agroindustria, por ejemplo. Entonces uno puede elegir: hace la parabólica humana con el celular, tratando de encontrar la señal, o paga u$s 120 por mes y dispone de una antena satelital con la que siempre está conectado. ×

AXION: SERVICIO DE ALTA PERFORMANCE Y DISPONIBILIDAD DE ATENCIÓN PERMANENTE

EN NEUQUÉN SE AMPLÍA LA OFERTA EN GRÚAS DE GRAN PORTE

ADEMÁS DE CONTAR CON PRESENCIA FÍSICA EN LAS PROVINCIAS DE CÓRDOBA Y BUENOS AIRES, AXION DECIDIÓ EXPANDIRSE EN LA REGIÓN NEUQUINA Y APUNTAR A CRECER EN EL SECTOR DE *OIL & GAS*. CON UN EQUIPO DE ASESORES COMERCIALES DISTRIBUIDOS POR TODO EL PAÍS, LA EMPRESA OFRECE REPARACIONES Y MANTENIMIENTOS, Y POSIBILITA QUE SUS CLIENTES CONSIGAN SIN DEMORAS REPUESTOS ORIGINALES PARA SUS EQUIPOS.

Por Sabrina Pont

DESDE EL AÑO 2000, la firma AXION apunta a diferenciarse en el segmento de *Oil & Gas*, no sólo por ofrecer equipamientos para trabajos en altura y de manipulación de cargas de alta performance, durables y de gran resistencia, sino también por brindar un servicio integral de excelencia, que incluye mantenimientos programados, montajes y capacitaciones certificadas. Con esos lineamientos de trabajo, la firma que dio sus primeros pasos como una unidad del grupo Micrón Fresar –empresa de origen nacional con más de 40 años de experiencia en la fabricación de máquinas y conjuntos mecánicos e hidráulicos– decidió expandirse en la región neuquina, donde actualmente se concentran las mayores expectativas de desarrollo hidrocarburífero del país.

De acuerdo con el coordinador general de AXION, Guido Gaviglio, además de comenzar a fortalecer la presencia de la compañía en la provincia de Neuquén desde la apertura de su base comercial y técnica en 2015, buscan aumentar su posicionamiento con la prestación de un servicio técnico especializado en el campo.

«Hemos expandido nuestra oferta para la región, poniendo a disposición de los sectores de *Oil & Gas* un amplio stock de hidrogrúas de gran porte para trabajos pesados, posibilidad que hoy podemos brindar a la industria gracias a nuestra asociación estratégica con la firma italiana EFFER. Esos equipos, capaces de manipular hasta 300 tonelametros, se suman a la línea de hidrogrúas livianas y medianas con las que veníamos trabajando; de esta manera, contamos con más de 30 modelos disponibles de grúas que van desde 3 hasta 300 tm», completa el ejecutivo, en diálogo con Revista *TRAMA*.

En relación con las expectativas para lo que resta del año, Gaviglio señala que, en primer lugar, AXION apunta a «posicionarse en la región y en el sector petrolero principalmente, con un servicio de alta performance y una disponibilidad de atención permanente para dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes».

«A largo plazo, trabajamos en pos de establecernos como referentes en el trabajo con manejo de cargas dentro del segmento de *Oil & Gas*», agrega el directivo, y anticipa «una buena proyección a futuro». A su entender, pese a haberse visto afectado por el aumento de las tarifas de la misma forma que otros sectores productivos, el sector es uno de los que ofrece las mejores perspectivas de desarrollo y crecimiento en la actualidad.

«La realidad económica de nuestro país, que cambia de forma constante y está sometida a sucesivos vaivenes, demanda encontrar la forma de ser competitivo dentro de las posibilidades existentes. Adaptarse a esta situación, y buscar la rentabilidad y sustentabilidad a largo plazo, son siempre los grandes desafíos», evalúa Gaviglio y destaca que en ese sentido «es de suma importancia seguir afianzando las relaciones establecidas con nuestros clientes en este sector, y confiamos en las oportunidades que tenemos por delante».

DISTINCIONES

Además de Neuquén, AXION cuenta con presencia física en las provincias de Córdoba y

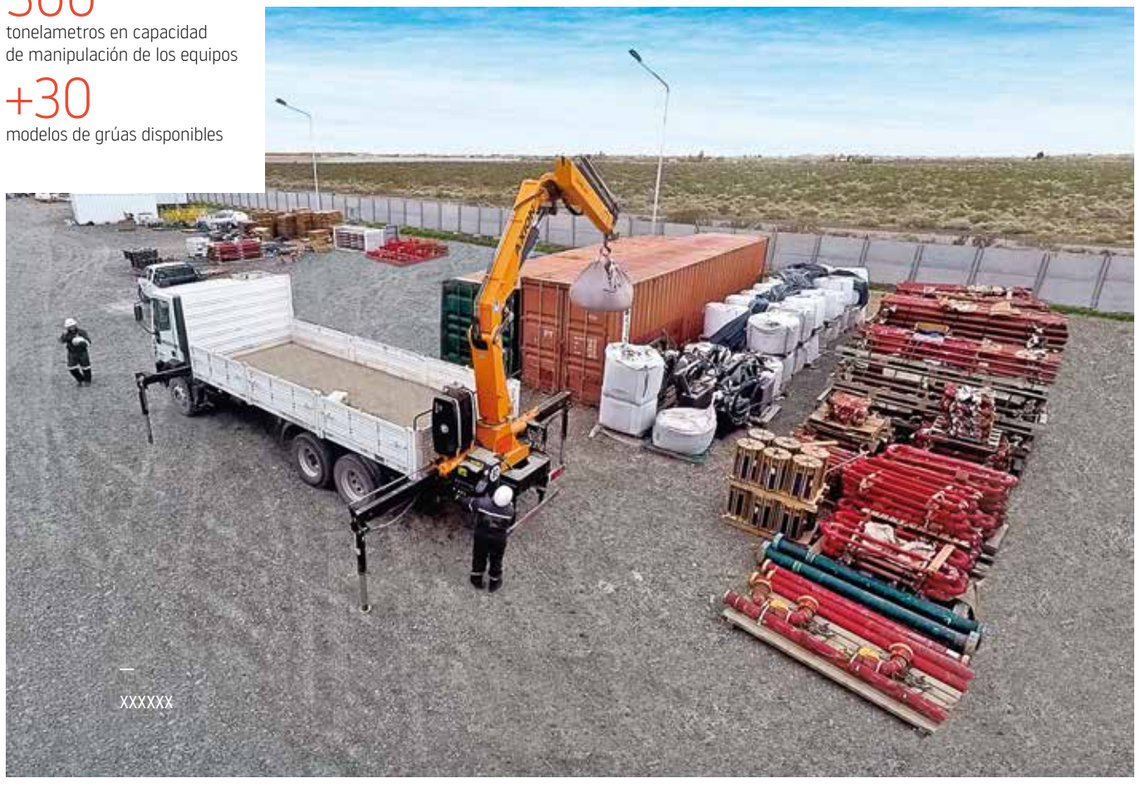
+

Los números de AXION

2015
base comercial y técnica de Neuquén

300
tonelametros en capacidad de manipulación de los equipos

+30
modelos de grúas disponibles



—
XXXXXX

“
CONSIDERAMOS QUE TENER UNA GRAN PRESENCIA EN EL TERRITORIO ES UNO DE NUESTROS PUNTOS MÁS FUERTES, PORQUE NOS POSIBILITA UNA ASISTENCIA RÁPIDA Y EFICIENTE.

Buenos Aires, con centros de servicio ubicados estratégicamente. Según los datos de la empresa, también tienen un equipo de asesores comerciales distribuidos por todo el país para poder ofrecer reparaciones y mantenimientos siempre que sea necesario, y para que sus clientes puedan conseguir sin demoras repuestos originales para sus equipos.

Para Gaviglio, el mayor beneficio de estar presentes en gran parte del territorio nacional redunda, por supuesto, en los clientes, ya que no es necesario detener una operación si el equipo no está en condiciones de trabajar. De acuerdo con las estimaciones que maneja la compañía, esto representa un importante ahorro en los gastos: un 25% de los costos totales de operación se relacionan con arreglos y refacciones que pueden ser evitadas con una atención temprana.

Por otra parte, especializada en el diseño, fabricación y comercialización de elevadores hidráulicos e hidrogrúas destinados a trabajos en altura y de manipulación de cargas, AXION incorporó recientemente el sistema de radio remoto control (RRC), que permite un mayor control humano de la grúa y de la carga que se maneja, así como un control más preciso sobre el movimiento.

«Utilizamos RRC de la firma Faber Com, que es una combinación híper funcional de electrónica e hidráulica», explica Gaviglio, e indica que se trata de un agregado que se exige cada vez más a nivel internacional para cumplir con las normas y organismos reglamentarios de seguridad. «No sólo lo incorporamos a nuestros equipos, también realizamos modificaciones en equipos de otras marcas para agregarles este sistema de radio remoto control cuando los clientes así lo solicitan», sostiene el coordinador de la empresa.

En suma, para AXION son principalmente dos los aspectos que los distinguen de la competencia: por un lado, la durabilidad y resistencia de sus equipos, que están fabricados con materiales de calidad y tecnología de punta.

A decir de Gaviglio, AXION ofrece equipos de origen y fabricación nacional que cumplen y exceden los estándares de calidad internacional, entre los que se pueden destacar las certificaciones internacionales de calidad ISO 9001 y ANSI A92.2.

«Para la estructura de nuestras hidrogrúas empleamos aceros DOMEX de conformación en frío, y prolongaciones de perfil hexagonal, que garantizan la resistencia de los equipos, a la vez que reducen su peso. Asimismo, en nuestra planta contamos con celdas de soldadura robot, lo que nos permite asegurar la repetitividad de los procesos y la calidad homogénea de nuestra línea productiva», afirma el coordinador general.

El otro aspecto distintivo de la empresa es el concepto de «solución integral»: a su decir, no solamente ofrecen equipos de alta performance, sino que también brindan a sus clientes –tanto a los del sector petrolero como a los de otras actividades productivas, entre las que se destacan la construcción, el transporte y las telecomunicaciones– un servicio de excelencia que incluye mantenimientos programados, montaje de equipos y capacitaciones certificadas.

«Consideramos que tener una gran presencia en el territorio es uno de nuestros puntos más fuertes, porque nos posibilita una asistencia rápida y eficiente», subraya Gaviglio. ×

>
TRAMA

Nº 4 SEPTIEMBRE 2018

Nicolás Gandini
Director Editorial

Marcela Gonzalez
Directora

Diseño Editorial
Estudio ÁgredaDG
lea.agreda@icloud.com

Escriben
Juan Manuel Compte
Fernando Krakowiak
Roberto Bellato
Fernando Juliá
Sabrina Pont
Lucas Lufrano
Cristian Navazo
Cecilia Martínez Sánchez
Pablo Galand
Facundo Sonatti

Fotografía
Daniela Demelio

Corrección
Pablo Valle

Comercialización
econojournal@econojournal.com.ar

Impresión
New Press Grupo Impresor S.A.
Paraguay 264
(1870) Avellaneda, Buenos Aires
+54 11 4208 9767

REVISTA TRAMA
es una producción de
Econo Journal SRL
Viamonte 825 PB “A”
+5411 4764 5313
+54911 3065 6232

Chevron

energía humana®

Hacer las cosas bien es la mejor manera de hacerlas

Somos la primera productora privada de petróleo y gas de la Argentina. Desde hace 20 años, invertimos, trabajamos y crecemos haciendo que otros crezcan.

Pan American ENERGY

20 AÑOS