

COMUNIDAD DE **negocios**

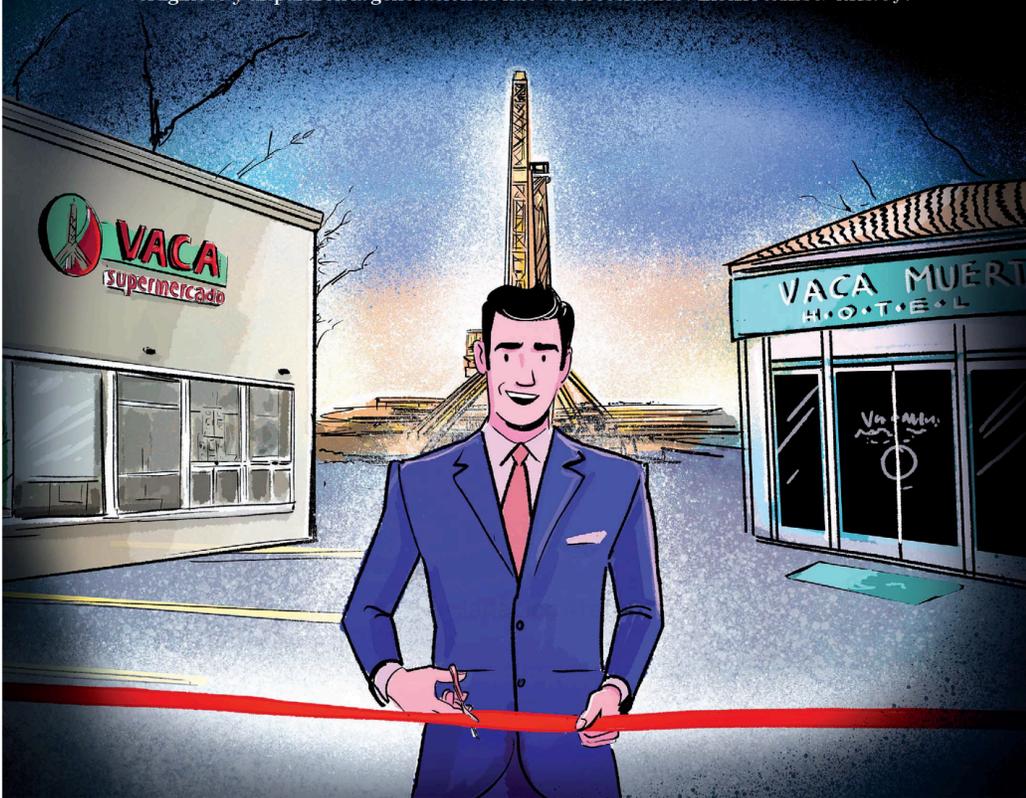
Edición a cargo de José Del Río y Alfredo Sainz | www.comunidaddenegocios.com.ar

⇒ **La revancha del Citi**
La sorprendente recuperación de un emblema de Wall Street /2

Efecto derrame

Los negocios que crecen de la mano de Vaca Muerta

A poco más de una década de iniciada la explotación de yacimientos de hidrocarburos no convencionales, Añelo y otras pequeñas localidades neuquinas tuvieron un desarrollo vertiginoso y dispararon la generación de nuevas necesidades /LAURA PONASSO/ PÁGS. 6 y 7



AREL ESCALANTE

ELON MUSK SE SUBE AL RING DE LA IA

El excéntrico dueño de Tesla planea construir una supercomputadora para 2025 que compita con OpenAI y Microsoft /THE ECONOMIST/ 3

+además

Sale el sol para los ejecutivos que se animan a cambiar de trabajo /5



Riesgos y beneficios. El Bopreal gana terreno en la cartera de los inversores /4
Avanzada imparable. La AFA sigue sumando casas de apuestas a su lista de sponsors /5
Esquí y bajos impuestos. El país que los influencers pusieron de moda /8

NOTA DE TAPA



Añelo vive una verdadera explosión inmobiliaria, pese a lo difícil que es llevar adelante una obra en la zona

Efecto derrame

Los negocios que crecen de la mano de Vaca Muerta

A poco más de una década de iniciada la explotación de yacimientos de hidrocarburos no convencionales, Añelo y otras pequeñas localidades neuquinas tuvieron un desarrollo vertiginoso y dispararon la generación de nuevas necesidades

Texto **Laura Ponasso**

A NEUQUEN Alrededor de 110 kilómetros separan a la ciudad de Neuquén de Añelo, una de las localidades más cercanas a los yacimientos de hidrocarburos no convencionales base para la industria. Pero el viaje no es simple: una caravana de camiones y de vehículos particulares colapsan las rutas 7 y 67 y el viaje puede extenderse por hasta tres horas; además, según estadísticas, entre uno y siete siniestros son registrados a diario sobre este denominado "corredor petrolero", totalmente destruido.

Añelo tiene una población estimada en 10.000 personas, lo que representa un crecimiento de 334% respecto de las 2300 registradas en el Censo de 2010. Y a estas se

suman 15.000 que viven de forma no permanente y otras 100.000 que transitan de forma diaria en 20.000 vehículos. Según proyecciones, la población escalará a 40.000 en el próximo lustro y a 200.000 en la década.

A la fecha, la estrechez de la infraestructura ya quedó en evidencia: hay 5000 viviendas en construcción y se estiman otras 7000. La infraestructura de servicios públicos - que incluye cloacas, redes de gas, escuelas y hospitales, por ejemplo - quedando corta. Y ante la falta de presupuesto, muchas obras son financiadas con aportes de empresas involucradas en el proyecto hidrocarbunífero. Según estimaciones oficiales, cerca de 400 empresas operan en el municipio, junto a pequeños productores locales.

"Industrias más tradicionales, como la minera o la enfocada en la explotación convencional de hidrocarburos, hacen una prospección que lleva años de planificación; las cosas van ocurriendo a una velocidad manejable. Por el contrario, con el *fracking*, eso no pasó. Neuquén está saturada", señaló Rodolfo Fiadone, consultor en logística. Y profundizó: "Así, hoy nos encontramos con una situación crítica en Añelo y en Rincón de los Sauces, pequeños pueblos hasta entonces dedicados a dar algunos servicios a la industria convencional del petróleo y a pequeños campos de frutas, en el denominado Alto Valle. Muchos hombres dejaron las tareas en el agro atraídos por los mayores salarios - lo que derivó en falta de mano de obra-, y otros lle-

garon desde distintas localidades, primero solos y luego con sus familias. La población creció de forma exponencial y generó la necesidad de llevar también alimentos desde otros sitios. Además, las empresas comenzaron a montar hoteles e instalaciones para los empleados donde podían. Fue un crecimiento muy desacomodado y caótico; hay casas muy viejas mezcladas con hoteles y edificios construidos con contenedores aplastados". Para el especialista, estas localidades no tenían un sistema regulatorio urbano que previera el crecimiento. "Nos encontramos con la provincia de Neuquén, que es fuerte, pero también con gobiernos municipales débiles y con poca institucionalidad. La solución llegará a través del trabajo articulado de los municipios, para ordenar el cre-

miento en función de los intereses de la población, de las empresas y de las comunas. Las empresas solas no pueden resolver esto, tienen que ser guiadas por el Estado", consideró.

Jugadores no convencionales Vaca Muerta se consolidó en un proyecto de exportación, y despertó una ola de inversiones desde 2010, cuando se perforó el primer pozo. Si bien la formación geológica fue descubierta por el estadounidense Charles Edwin Weaver alrededor de 1930, cuando realizaba estudios de campo para Standard Oil de California, recién en 2011 YPF confirmó las investigaciones, y dos años después datos de la Energy Information Administration reafirmaron su potencial: estos indican que la Argentina

tiene reservas por 27.000 millones de barriles de shale oil -la cuarta del mundo- y por 802 millones de pies cúbicos de shale gas -la segunda detrás de China-. De las formaciones, Vaca Muerta es la más importante, con cerca del 38% de gas y del 60% de petróleo.

Para ese entonces, la industria petrolera se encontraba frente a restricciones tecnológicas y económicas que no le permitían explotar los reservorios no convencionales. La roca generadora en la que se alojan tiene baja porosidad y escasa permeabilidad, por lo que el petróleo y el gas están encerrados y no pueden desplazarse por el interior de la formación ni escapar de ella. La combinación de dos antiguas técnicas posibilitó su explotación -la fractura hidráulica y la perforación horizontal- la cual exige constantes y mayores inversiones. Es que la mayor parte de los hidrocarburos disponibles en los pozos es extraída en el primer año de explotación; para generar una producción sostenible en el tiempo es necesario mantener niveles constantes de perforación.

Según fuentes de la industria, el país dispone de recursos hidrocarbúricos para abastecer la demanda local de gas y de petróleo por más de un siglo. Sin embargo, consideran que se requiere de una sensible modificación del entorno regulatorio vigente para alcanzar un salto sustantivo en los niveles de inversión, así, garantizar la rápida puesta en valor de los recursos. La transición energética, que supone el abandono progresivo del uso de combustibles fósiles, marca la fecha de vencimiento del negocio. De acuerdo con la Cámara de Exploración y Producción de Hidrocarburos, las inversiones requeridas para la producción de gas y de petróleo fueron estimadas en US\$5000 millones en 2023, mientras que las proyecciones escalan a US\$13.000 millones para 2030.

Actualmente, YPF es la empresa que mayor presencia tiene en Vaca Muerta, con alrededor del 40% del área concesionada. El mapa de compañías privadas incluye a Tecpetrol, Pan American Energy, Pluspetrol, Shell, y Phoenix, entre otras.

"Cuando arrancamos Fortín de Piedra, pasamos en 18 meses de producir 0 a más de 17 MMm3/día de gas, el 13% del gas que se generaba en el país en ese momento. Ese proyecto lo hicimos junto a más de 1000 empresas argentinas que conforman nuestra cadena de valor, lo que demuestra la capacidad del sector industrial y de servicios argentino. Hacía adelante, y de cara a la escalada y la velocidad con la que puede crecer el desarrollo de Vaca Muerta, tenemos que seguir trabajando en la competitividad de la cadena, con la incorporación de tecnología, capacitación y mejora de procesos, para que podamos transformar los recursos en riqueza", señaló Guillermo Murphy, vicepresidente de Supply Chain de Tecpetrol. Desde 2017, la compañía lleva invertidos más de US\$2.4 millones en áreas de perforación y otros US\$1200 millones en el desarrollo de facilidades y obras.

Desarrollo inmobiliario

Ante este escenario, el negocio inmobiliario fue uno de los que despertó. Uno de los que puso el ojo sobre esta región, con foco en los altos ejecutivos de la industria, fue el Grupo Hotelero Albamonte, dueño de las marcas Howard Johnson y Days Inn en la Argentina. En 2018, la compañía inició la construcción de un nuevo hotel en Cinco Saltos, ubicado en la provincia de Río Negro y a 30 minutos del aeropuerto de Neu-



Issel Kiperszmíd

DYPSA

"Apuntamos al viajero corporativo y al personal superior de las petroleras, que es un target cada vez más amplio en los pozos no tradicionales"



Nicolás Braun

LA ANÓNIMA

"Una parte importante de las compras es realizada directamente por empresas que se abastecen para dar servicio a sus empleados"



Federico Kreplak

GRUPO BLANCAMOR

"Empezamos a comercializar artículos para campamentos y hoteles. Pero vimos que las empresas tenían una demanda de un montón de otros servicios que no eran su core"



Alberto Albamonte

HOWARD JOHNSON

"Ya hay empresas que están pensando en la compra de habitaciones y salas de eventos del hotel que vamos a inaugurar para fin de año"

quén. Y tras haber sido paralizada durante la pandemia, su apertura quedó estipulada para finales de este año.

El hotel dispone de 66 habitaciones en suite y una habitación presidencial; restaurante; spa; piscina y gimnasio. Además, cuenta con un salón auditorio para reuniones, con capacidad para 250 personas. "Howard Johnson se apoya sobre dos segmentos de mercado: turista y, sobre todo, corporativo. Por la cercanía con Añelo, ya hay acercamiento con empresas que están pensando en la compra de habitaciones y salas de eventos y reuniones ni bien se inaugure la obra, para fin de año", precisó Alberto Albamonte, titular del grupo. Al momento, en la zona hay otros dos hoteles de categoría, que funcionan como base para las empresas petroleras: el Howard Johnson by Wyndham, situado en las cercanías del aeropuerto de la provincia, y el Hotel Casino Magic.

De Puerto Madero a Añelo

Otro de los desarrolladores inmobiliarios que está apostando más fuerte a Vaca Muerta es Issel Kiperszmíd, uno de los inversores que jugó un rol clave en la explosión que vivió Puerto Madero hace veinte años, con su empresa Dypsa, responsable de proyectos como las torres Renoir y los docks 7 y 14.

Kiperszmíd inauguró hace cuatro años el hotel más grande de Añelo, el WeneLen, con una inversión de US\$15 millones y ahora avanza con una ampliación, para sumar 28 nuevos departamentos. En forma paralela, también tiene otro predio en el centro de la ciudad, donde planea levantar un complejo de aparts, que serán atendidos con los servicios de hotelería del WeneLen.

"El WeneLen es el hotel más importante de Añelo a lo que apuntamos es 100% al viajero corporativo. Básicamente, tenemos tres categorías de clientes. Los primeros son la gente que trabaja en los pozos, que generalmente alquilan entre dos, tres o cuatro personas los departamentos, por estadías más largas.

Un segundo grupo es el personal superior de las petroleras, que es un target cada vez más amplio porque los pozos de shale tienen una proporción de ingenieros mucho mayor que un pozo tradicional. Y una tercera categoría de clientes son los empleados y técnicos de empresas que brindan servicios específicos a las petroleras y se quedan por un período más corto de tiempo", explicó Kiperszmíd.

La existencia de una demanda relevante para los proyectos inmobiliarios está fuera de discusión, sin embargo, en el sector reconocen que llevar adelante las obras no es una tarea sencilla. "Las expectativas y las demandas son muy grandes, pero la logística sigue siendo muy complicada. Acá es muy difícil construir en altura, no tenés materiales y cuesta conseguir mano de obra especializada. Esta es una de las razones que explican que por el momento el nivel de radicaciones de las familias sigue siendo muy bajo y el gran volumen habitacional está ocupado por los operarios de las petroleras", reconoció el empresario neuquino César Paredes, dueño de la empresa de servicios inmobiliarios Inversión Vaca Muerta, con base en Añelo.

Cadena de valor

Otro de los principales jugadores es Alberta, una empresa creada por el Grupo Blancamor, una cadena de retail de productos para el hogar fundada casi 40 años atrás en Neuquén. "Empezamos a comercializar los artículos de retail de empresas, para campamentos y hoteles. Pero vimos que las empresas tenían una demanda de un montón de otros servicios que no eran su core, que no podían cubrir, y necesitaban gente de confianza. Así, fuimos tomando diferentes actividades alrededor de nuestro negocio y creamos Alberta", señaló Federico Kreplak, presidente de la firma.

En esa línea, Alberta avanzó sobre la operación de soluciones habitacionales para empresas de gas y petróleo. El negocio comprende

el desarrollo de módulos habitacionales, a la vez que el mantenimiento integral de casas, trailers y campamentos, que da empleo a alrededor de 60 personas en tareas de limpieza, mantenimiento, equipamiento y seguridad. Hoy, la firma opera 2500 camas en Añelo en cuatro complejos. Posteriormente, además, la compañía se enfocó directamente en el desarrollo inmobiliario, mediante la construcción de una hostería y de casas para la industria. Y a esto se sumó la planificación de Añelo Nuevo, una nueva ciudad pegada a la antigua.

El tercer vertical de negocios de Alberta hace foco en los servicios de logística -de almacenaje y de transporte-. Bajo este paraguas, la empresa levantó tres complejos. Por un lado, el parque empresarial Ecomarque Alberta, cuya primera etapa fue inaugurada a finales del año pasado, mediante una inversión de US\$2 millones; para el final de la obra, se proyecta un desembolso total de US\$6 millones. Por otro lado, se suma el Parque Logístico Alberta Neuquén, compuesto por una hectárea, para el cual se definió una inyección de US\$1.5 millones. Y a estos se suma un tercer parque industrial, ubicado en la ciudad de Añelo, en construcción.

La cadena de supermercados La Anónima fue otra de las que apostó por la zona. Creada hace más de 100 años en la Patagonia, la empresa tenía ya presencia en Plaza Huincul, en Cutral Coy y en Rincón de los Sauces, localidades relacionadas con la explotación convencional de hidrocarburos, entre otros tantos sitios de la provincia. Y tras el fenómeno de Vaca Muerta, abrió las puertas de su primera boca en Añelo en 2017. "Cuando decidimos ingresar, este era un pueblo muy chico. Apostamos al proyecto de Vaca Muerta, que día a día se va haciendo realidad. Siempre que vemos que hay desarrollo y comunidades con potencial de crecer, buscamos acompañar el crecimiento", señaló Nicolás Braun, CEO de la empresa. La necesidad que buscó cubrir era

clara: para ese entonces, según datos oficiales, la tasa de crecimiento interanual de los productos alimenticios en los supermercados rondaba el 38%.

De acuerdo con Braun, la tienda de Añelo exhibe dos particularidades, en un momento en el que el consumo a nivel nacional no termina de reactivarse. "Una parte importante de las compras es realizada directamente por empresas que se abastecen para dar servicio a sus empleados. Se trata de grandes ventas, por lo que realizamos las entregas en bultos cerrados", indicó Braun. Y amplió: "Ahora, las personas comenzaron a radicarse con sus familias, lo cual desde el punto de vista de nuestro negocio es mucho más sano; pasamos de atender no solo a la persona que trabaja en la industria petrolera, sino también a su círculo".

Por otro lado, el ejecutivo puntualizó que la fuerte demanda de mano de obra por parte de la industria implica una fuerte rotación de personal. "Resulta difícil armar la dotación que la sucursal requiere. Por eso, instalamos una línea de caja de autoservicio, para agilizar y dar mejor servicio en el check out", precisó. Al momento, La Anónima tiene aperturas previstas en San Patricio del Chañar, en Gral. Fernández Oro, y en Centenario. "El impacto de Vaca Muerta derrama sobre todas estas ciudades".

El supermercado fue montado, mediante una inversión cercana a \$55 millones, en el ámbito del primer centro comercial de Añelo, desarrollado por la firma Ingeniería SIMA sobre un terreno de nueve hectáreas. Banco Galicia fue otra de las empresas que se instaló en este shopping. El local -equipado con cajeros automáticos y terminales de autoservicio- fue inaugurado en 2016, junto a otro ubicado en Cutral Co, mediante un desembolso de \$30 millones. Dos años después, Banco Galicia desembarcó también en el Parque Industrial Metropolitano, a través de una inyección cercana a \$8 millones. ■