Contacto SPE

Publicación de la SPE - Argentine Petroleum Section

Número 5, Octubre de 1998 - Editor Responsable: Norberto Galacho, Publicity Chairperson

Pensamos que una de las formas de lograr un mayor acercamiento entre la Comisión Directiva de la Sección Argentina de la SPE y sus socios es informarles sobre los puntos que son tratados en el seno de la Comisión. En este caso quiero transmitirles mi personal opinión sobre dos aspectos que creo fundamentales para el futuro de la Sección. Ellos son Relación Costo Beneficio y Estrategia de Diferenciación.

Miguel A. Fryziak
Presidente

Costo - Beneficio

Es frecuente en organizaciones sin fines de lucro, denominadas ONG (Organizaciones No Gubernamentales), que sus miembros estemos tentados en restar importancia a los resultados, alegando que: "Estamos haciendo algo para beneficio de los socios", por ejemplo organizar actividades gratuitas o actividades con bajo valor en su relación beneficio-costos. A veces creemos que el realizar dichas actividades de por sí es ya un resultado. En mi opinión, esto no basta. Si una empresa privada, malgasta sus recursos en algo que no da resultado, por lo general pierde su propio dinero. En cambio instituciones como la nuestra pierden el dinero y los recursos ajenos, el de los donantes: empresas que nos ayudan a través de patrocinios, donaciones, etc. y el de los profesionales que ceden parte de su tiempo.

Las buenas intenciones pavimentan el camino al infierno. Entiendo que a veces dentro de nuestra Comisión Directiva, ponemos mucho énfasis en las cosas cualitativas y nos parece odioso o economicista hacer hincapié en observar cómo nos fue con la inversión de esfuerzos y recursos monetarios. Debería ser costumbre preguntarnos ¿Qué rendimiento obtenemos?

Creo que nuestra tarea debe ser invertir los recursos humanos y monetarios allí donde reditúen mucho. Ese mucho cuando lo medimos, se transforma en un término cuantitativo.

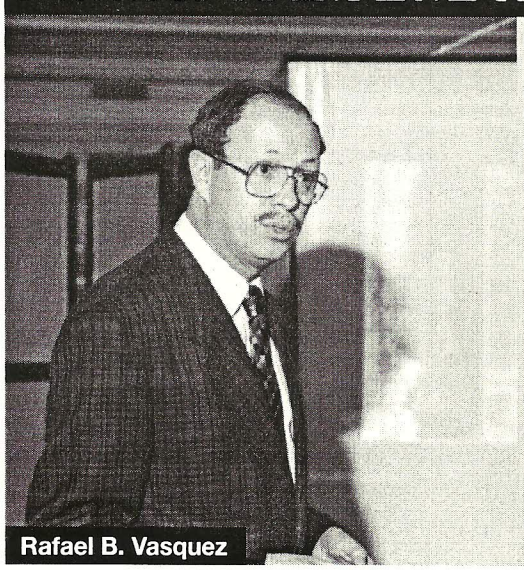
Entiendo que debemos pensar en los resultados inmediatos y los de largo plazo. Esto no es fácil, pero a mi juicio debemos realizar la medición o el monitoreo de esto, preguntándonos: ¿Vamos mejor?, ¿Estamos progresando?, ¿Ponemos nuestros recursos allí donde están los resultados?

Por otro lado ¿Dónde encontramos los resultados? Sin duda, fuera de la organización; en este caso, fuera de la Comisión, ya que el que va a decidir si lo que hacemos tendrá un reconocimiento está afuera, es el socio, el amigo de la Sección Argentina de la SPE y por supuesto el sector del upstream en general.

¿Cuales son las herramientas que disponemos?, creo que debemos partir y tener presente permanentemente la Misión. ¿Porqué van a recordar a la SPE?

(continúa en contratapa)

Almuerzos de la SPE



Rafael B. Vasquez

El pasado 11 de junio en los salones del Club Americano el Ing. **Rafael B. Vasquez** desarrolló el tema "Ultimos Avances en la Aplicación e interpretación de Perfiles de Resonancia Magnética de Gradiente Constante". El objetivo de la presentación fue poner a los asistentes en contacto con las novedades producidas en el campo del perfilaje mediante la tecnología de Resonancia Magnética Nuclear (NMR) y su utilización en nuestra Industria.

Rafael Vasquez es un especialista de nivel internacional con amplia experiencia en el campo. Se desempeña en la actualidad como Gerente de la Tecnología de NMR para Latinoamérica de la empresa Halliburton.

En el almuerzo del día miércoles 15 de julio compartió nuestra mesa el Ing. **Mohamed Taha**, quien se desempeña en Schlumberger como coordinador para Latinoamérica con base en Buenos Aires, quien expuso sobre Yacimientos naturalmente fracturados.

Mohamed Taha forma parte de Schlumberger desde 1984, después de haberse desempeñado en el Sudeste asiático, Medio Oriente, Norte y Oeste de Africa y en Sudamérica.

Estrategia de Diferenciación

El otro punto que deseo compartir con ustedes y que estamos analizando en la Comisión, es el tema de la diferenciación. Aquí es donde entra a jugar nuestra Visión, nuestra Estructura, nuestra Cultura y la Cadena de Valor de la organización. En una estrategia de diferenciación la organización busca ser única en el sector. Ejemplos de esto: Rolex, Mercedes, Ferrari, etc. Esto claro está debe ser visto así por la comunidad petrolera. Creo firmemente que tenemos atributos para que la SPE sea percibida de esta forma por los profesionales del sector. Profesionales, Tecnología, Ambito Mundial e Interacción son los puntos claves sobre los que, a mi juicio, debemos trabajar para lograrlo.

Sobre lo anterior quiero expresarles que además de la Visión debemos dedicarnos a la Acción, sino seríamos puramente soñadores. Al respecto, como ustedes saben, estamos trabajando sobre dos ejes. Los TIG (Technical Interest Groups) que no es nada más que interacciones de profesionales reunidos por un tema común, utilizando Internet. El otro los denominados SMT (Scout Meeting Tecnológicos) que son reuniones de profesionales pertenecientes a empresas operadoras no ya en forma virtual sino cara a cara.

A mi juicio esta estrategia de Diferenciación, debe impregnar todas las realizaciones que encare nuestra Sección. Tecnología, Profesionales, Interacciones, Mundo, Excelencia, deberían ser sinónimo de la SPE. Cuando esto es percibido y valorado por nuestro cliente, la comunidad de profesionales del sector, estos nos premiarán, eligiéndonos como la Sociedad que más contribuye en su realización profesional.

¿Porqué es importante discutir este punto? Debido a que esto nos permitirá posicionarnos sin ruido en la mente de nuestros clientes. Diferente frente al IAPG, Club del Petróleo, y otras organizaciones del sector.

Entendemos además que en determinadas situaciones debemos jugarnos, sin mediar una encuesta previa, debido a que creemos que la actividad que estamos planeando es excelente. El hecho de la encuesta tiene un costado oscuro, es el que, si el nivel de los encuestados es pobre o falto de información, continuaremos en un nivel de pobreza que nos afectará. La SPE debe a mi juicio establecer escalones de calidad que nos ayudará a establecer mejoras en nuestras habilidades. Por supuesto se debe monitoriar estos cambios y sus efectos regulando su desarrollo.

Esto en síntesis son los temas que hemos venido tratando en la Comisión Directiva, fuera de los netamente operativos. Entiendo que existirán algunos que estén de acuerdo y otros no tanto con lo expuesto, quizás haya algunos que acuerden en forma parcial. Esto es lo importante, creemos firmemente que nuestras diferencias nos ayudan a avanzar, las organizaciones se enriquecen con las distintas visiones de sus miembros. En la Comisión estamos trabajando estas diferencias, tratando de conseguir un mínimo consenso sobre estos y otros fundamentales temas. Como siempre los aliento a que nos hagan llegar sus comentarios.

Miguel A. Fryziak
Presidente

Referencias:

Ventaja Competitiva, Michael E. Porter, Editorial Rei Argentina S.A.
Dirección de Instituciones Sin Fines de Lucro, Peter Drucker, Editorial El Ateneo S.L.

Costo - Beneficio

(Viene de tapa)

La misión es algo que trasciende más allá del presente, del hoy. Si la perdemos de vista, empezaremos a desviarnos, a perder el rumbo y a desperdiciar recursos. Partiendo de la Misión vamos a las metas concretas. En el número anterior se explicitaron los dos conceptos claves: Visión y Misión de la SPE.

Todo esto viene a cuento, porque entiendo que cada sector con responsabilidades en nuestra Comisión Directiva, debe hacer una evaluación cuantitativa de su rendimiento. Claro está que podemos tener actividades que dejen un resultado económico negativo pero son actividades que nos proporcionarán otras con resultados francamente positivos.

Esto como ustedes saben, requiere trabajar sobre la cultura de la organización. Es decir no creo conveniente que nos vean como " los muchachos que hacen buenas acciones". Entendemos que podemos agregar valor a nuestros socios y a la vez no perder de vista el resultado económico.

Y ustedes se preguntarán en qué gastaremos ese dinero. Los planes son:

a. Armar una completa biblioteca con los ejemplares más importantes correspondientes al upstream.

b. Posibilitar la visita de técnicos de primer nivel y profesores internacionales para realizar el entrenamiento de profesores locales.

c. Comenzar a instrumentar teleconferencias de eventos internacionales. Y por supuesto, serán tenidas en cuenta todas aquellas actividades que el socio nos señale.

Fallecimiento del Ing. Daniel Campolongo

La ausencia de alguien querido dispara el recuerdo de los que han vivido con ese ser experiencias que son únicas e irrepetibles. Tal es así Daniel que desde esta publicación, que resume el esfuerzo de la Comisión Directiva de la Sección Argentina de la SPE, que vos integraste y contribuiste a su consolidación, queremos expresar nuestro dolor por tu ausencia.

La muerte como dice Humberto Maturana es un momento de la vida, un momento del ciclo natural al que pertenecemos. La vida y la muerte tienen sentido una con respecto a la otra. Y en ese momento Daniel tu ausencia, que vaya si se deja sentir, nos trae el recuerdo de tu imagen de excelente profesional, colaborador incansable y por sobre todo excelente ser humano.

Que descanses en Paz.

Society of Petroleum Engineers
ARGENTINE PETROLEUM SECTION
Maipú 645, 4° piso - 1006 Buenos Aires
Tel: 322-1079 / 322-3692
E-mail: info@spe.org.ar Homepage: www.spe.org.ar