



El exitoso simulador hecho en el país

Por **Guisela Masarik**

Entrevista al ingeniero Jorge Valle, presidente de la empresa Interfaces S.A., creadora del sistema de visualización, análisis y seguimiento de reservorios Sahara, usado por las empresas de hidrocarburos dentro y fuera de la Argentina.

Entre las numerosas herramientas de simulación que utilizan los *decision makers* de la industria, ya sean numéricas o no numéricas, incluidas o no en plataformas más generales, el caso de Sahara, sin duda, se inscribe como uno de los grandes éxitos argentinos.

Pese a su bajo perfil, es conocida y utilizada por una gran parte de las empresas que trabajan en el país, pero también es utilizada en el exterior, donde la competencia es mucho mayor.

Según el ingeniero Jorge Valle, a la cabeza de Interfaces S.A., se trata de “un sistema concebido para el manejo en forma integrada del gran volumen de información necesario para lograr la comprensión de los mecanismos físicos que



gobiernan el comportamiento del reservorio”, y agregó: “mediante las herramientas de cálculo el usuario puede obtener rápidamente resultados útiles para el análisis y seguimiento del reservorio, con varias opciones de visualización y ventanas que favorecen el trabajo interactivo que brinda un acceso integrado a la información”.

La historia de este caso exitoso se resume en que el sistema surgió en un momento en que respondió a una necesidad, y luego fue creciendo porque atendía el *feedback* de los usuarios.

“El origen real del simulador se creó hacia 1977, cuando la empresa Bidas necesitaba trabajar en un yacimiento en la Cuenca del Golfo San Jorge que tenía una geología

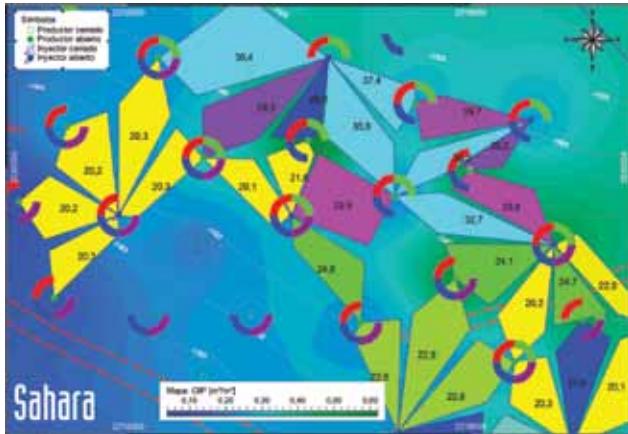
muy compleja, y las simulaciones convencionales no daban resultado o demandaban mucho tiempo”, explica Valle, que venía incursionando en temas de *software*, computación y gráficos desde que era estudiante. Profesionales como el ingeniero Antonio Paradiso, el ingeniero Alberto Gil y el ingeniero Rubén Donosevich ya habían armado el motor de cálculo; y convocaron a Valle para el armado de la interfaz gráfica de ese simulador.

Con el tiempo, y sobre la base de aquella, varios de los profesionales mencionados armaron una herramienta nueva, migrada a una tecnología más moderna, y ofrecieron servicios de consultoría de ingeniería, además del *software*. Unos años después, junto con el arquitecto Alejandro Lacivita, Valle creó una empresa solo con la herramienta, que también creció y agregó funciones. La llamó Sahara, un nombre elegido por su carácter internacional, que no requiere traducción.

La clave es escuchar

“Si bien el simulador era atractivo porque daba resultados razonables y demandaba poco tiempo y recursos, hacía falta más información para ayudar a tomar decisiones, no solo la del simulador –recuerda Valle–. Entonces, le fuimos agregando más prestaciones de visualización y empezó a crecer tanto la herramienta que ahora el simulador en realidad es un porcentaje pequeño del *software*”.

En función del *feedback* de las necesidades de los usuarios, los especialistas pudieron enriquecer la información. “Una de las claves fue escuchar lo que los usuarios necesitaban”, explica Valle. Y agrega: “hoy Sahara ya no es solo un simulador; tiene un simulador como una de sus tantas



herramientas, pero es una herramienta en sí, que permite utilizar mucha información –porque este negocio maneja un volumen gigante de información–, en los reservorios se mide muchísimo, por lo cual visualizar todo eso es muy difícil”, explica.

“La prioridad fue dar al usuario una interface lo más amigable posible y con una potencia gráfica importante: mostrar la información recabada en los reservorios, con esta facilidad y con muchas opciones que el usuario pudiera configurar. El resultado es una herramienta poderosa, pero muy sencilla de usar”, detalla Valle.

La popularidad de Sahara creció pese a que no ofrece soluciones *ad-hoc* ni módulos, sino que ofrece toda la herramienta “entera, con todas las utilidades disponibles: el usuario puede usar menos, pero nuestra experiencia demuestra que aunque lo compren para algo específico, luego prueban las utilidades que vienen adjuntas y las terminan usando a pleno”.

Valle reconoce que en el mundo existen empresas grandes que invierten mucho en desarrollar este tipo de herra-

mientas. “Pero en general se trata de empresas que ofrecen una enorme cantidad de productos, pocos de los cuales compiten con el nuestro, o a veces ofrecen utilidades dispersas en más de un producto, mientras que la virtud de Sahara es reunir todas las utilidades en uno”, señala.

Esta ventaja, más el hecho de ser una empresa pequeña y flexible (tienen 17 empleados, entre ingenieros, geólogos y especialistas en sistemas), y la posibilidad de escuchar y responder a las demandas del usuario son la clave del éxito. “Todo Sahara se ha basado esencialmente –mas allá de la semilla inicial– en las necesidades que nos han ido comunicando ellos”.

Los aportes que surgen como respuesta a las inquietudes de los usuarios simplemente se agregan a la herramienta, y la actualización enriquecida es distribuida a los clientes.

Una herramienta internacional

Como no se ciñe estrictamente a una geología en particular, Sahara puede aplicarse a reservorios de todo el planeta. De hecho, se utiliza en varios países. La difusión se debe tanto a la sucursal que tiene la empresa en Houston (Texas, Estados Unidos), ITF Software, como a su estrategia de difundirla en foros y conferencias internacionales, pero principalmente, se debe al buen resultado que les brindó a los profesionales.

Los usuarios satisfechos por la ecuación (manejo simplificado de muchísima información, más resultados satisfactorios) han hecho que profesionales que aprendieron a usarla aquí luego se la “lleven” cuando son trasladados a otros destinos del mundo, y así se ha ido extendiendo. Hoy no es difícil encontrar la herramienta en los Estados Unidos o en Tailandia. ■