

PROSHALE



JÓVENES OIL & GAS

Una industria en evolución que busca nuevas generaciones

PROSHALE

iAPG

9 DE SEPTIEMBRE 2025
BUENOS AIRES — ARGENTINA

DÍA 2

PRESIDENTE Y CEO DE YPF

AOG
XV ARGENTINA OIL&GAS
EXPO 2025

EDITADO POR

ECONO JOURNAL

OIL&GAS
ENERGIA
MINERIA

Marín: «La competencia dentro de nuestro sector ya no tiene sentido»



PARA AGILIZAR LAS INVERSIONES CON UN RÉGIMEN MÁS ÁGIL Y FLEXIBLE

Mendoza licitará 12 áreas de exploración hidrocarburífera

MARGARITA ESTERMAN Y FRANCISCO DI RAIMONDO EN AOG 2025

Innovación, un requisito clave para el futuro

CAMUZZI ENERGÍA EN LA ARGENTINA OIL & GAS 2025

Soluciones y servicios integrales para la industria energética

APERTURA DE LA MAYOR FERIA ENERGÉTICA DE LA ARGENTINA

Gonzalez: «Si queremos desarrollar Vaca Muerta no podemos darnos el lujo de tener costos más altos que el mundo»

Con la presencia de funcionarios nacionales, gobernadores y líderes de la industria se inauguró la AOG Expo 2025. El viceministro de Energía, Daniel González, advirtió que “en Vaca Muerta seguimos siendo un 35% más caros que el Permiam”. En tanto que el presidente del IAPG, Ernesto López Anadón, destacó que “nos espera una tarea titánica, pero la industria cumplirá con sus objetivos”.



PRIMERA EDICIÓN EN LA AOG EXPO

Innovation Day: creatividad y gestión para el futuro del Oil & Gas



SERGIO MENGONI Y RICARDO MARKOUS EN LA AOG 2025

TotalEnergies y Tecpetrol apuestan por la diversificación para seguir creciendo



ARTICULACIÓN ENTRE EMPRESAS EN VACA MUERTA

Competitividad y eficiencia, ejes de la Mesa de Desarrollo de Redes de Valor



DANIEL RIDELENER, DIRECTOR GENERAL DE TGN

«La red de transporte debe acompañar el crecimiento de los mercados que se vayan desarrollando»

JBS

Driving energy transition



jbsa.com.ar



TotalEnergies avanza en el camino de la transición energética.

Descubrí nuestras acciones en totalenergies.com/energy-transition



APERTURA DE LA FERIA ENERGÉTICA MÁS IMPORTANTE DEL PAÍS

González: «No podemos darnos el lujo de tener costos más altos que el mundo»

El viceministro de Energía, Daniel González, advirtió que «en Vaca Muerta seguimos siendo un 35% más caros que el Permian» En tanto que el presidente del IAPG, Ernesto López Anadón, destacó que «nos espera una tarea titánica, pero la industria cumplirá con sus objetivos».

La nueva edición de la Argentina Oil & Gas (AOG) Expo 2025 se desarrolla en un escenario global complejo por la volatilidad en el mercado con precios del petróleo que 'flotan' en una banda de 65 a 70 dólares. Con una perspectiva que no prevé grandes subas a corto plazo, la necesidad de ser extremadamente competitivos fue uno de los temas centrales que dominó la apertura de la mayor feria energética del país.

La jornada inicial de la AOG Expo contó con la presencia del viceministro de Energía y Minería, Daniel González; la secretaria de Energía, María Tettamanti; el gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa, el secretario general de la Organización Federal de Productores de Hidrocarburos (Ofephi), Alejandro Monteiro; y el presidente del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), Ernesto López Anadón, entre otros.

González optó por transmitir un mensaje de tono realista sobre el escenario internacional. «Hay ma-



yor oferta, jugadores no tradicionales y no hay una perspectiva de precio alcista en el futuro cercano», comentó el viceministro en su introducción. «Eso hace -agregó- que tengamos que pensar seriamente en la competitividad».

«En Vaca Muerta seguimos 35%

más caros que el Permian. El vaso medio lleno es que esa diferencia en una industria nueva, comparándose con las más eficientes del mundo pareciera no tan grave, pero dado el tamaño de la inversión necesaria para alcanzar una producción 1,5 millón de barriles por día

estamos hablando de cerca de perforar 10.000 pozos. Cuando se hacen esas cuentas, la diferencia en total supera los US\$ 7.000 millones por año», explicó el funcionario.

González advirtió que hoy en día «el obstáculo más grande es el acceso al capital y no nos podemos dar

el lujo de tener costos más altos de los que hay en el resto del mundo».

Una industria nueva

Por su parte, López Anadón resaltó la magnitud de la cadena de valor que se refleja en la exposición. «Esta expo es apenas una pequeña porción de lo que representa la cadena de valor. Aquí se encuentran pymes nacionales, empresas internacionales y actores que, en conjunto, facturan en promedio 4.000 millones de dólares por año», remarcó el presidente del IAPG.

López Anadón fue claro al plantear que el horizonte productivo argentino no puede conformarse con los niveles actuales. «Desde hace tiempo Vaca Muerta debería estar superando el millón de barriles diarios. La industria ya comenzó a trabajar para duplicar esas cifras», aseguró.

Sin embargo, reconoció que llegar a esa escala no será un proceso lineal. «Para alcanzar un millón y medio de barriles por día, debemos pensar en una infraestructura equivalente a la de una nueva industria. Es una tarea compleja y extremadamente demandante», explicó.

López Anadón remarcó que el objetivo tendrá un impacto directo en la economía nacional. «Nos espera una tarea titánica. Estoy convencido de que la industria cumplirá con sus objetivos. No hace falta ser redundante sobre el efecto que tendrá en la economía, pero todos sabemos que el impacto será enorme», sostuvo.

Diario Oficial del IAPG (Instituto Argentino del Petróleo y del Gas) para ser distribuido en AOG 2025 — Maipú 639 (C1006ACG), Buenos Aires, Argentina, Tel: +54 11 5277 IAPG (4274) — Producción y comercialización: EconoJournal SRL. — GRAFICA OFFSET SRL — © Todas las notas del Diario Oficial del IAPG están protegidas por *copyright*, está prohibida reproducción sin autorización. Editor: Nicolás Gandini —info@econojournal.com.ar



Impreso en papel sustentable, fabricado 100% con caña de azúcar, libre de fibra de árboles y de blanqueadores químicos.

CWS CALFRAC

fracturing CEMENTING COILED TUBING

www.calfrac.com

SOMOS EL PUERTO NATURAL DE VACA MUERTA

PUERTO BAHÍA BLANCA

RSV WE ARE INNOVATION

www.rsv.com.ar

SERGIO MENGONI Y RICARDO MARKOUS EXPUSIERON EN LA AOG 2025

TotalEnergies y Tecpetrol apuestan por la diversificación para seguir creciendo

La empresa de origen francés invierte en el offshore fueguino, en Vaca Muerta y también promete el parque eólico más austral del mundo. El brazo energético de Techint quiere replicar el éxito gasífero de Fortín de Piedra en su nuevo proyecto petrolero: Los Toldos II.

Los principales responsables de TotalEnergies y Tecpetrol en la industria hidrocarburífera local expusieron sus visiones sobre la realidad sectorial y brindaron detalles sobre los ambiciosos pasos que vienen dando ambas compañías durante la apertura del tradicional 'Encuentro con los CEOs', ciclo conducido por el presidente del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), Ernesto López Anadón.

En primer término, Sergio Mengoni, director general de Total Austral y Country Chair de TotalEnergies en el país, aseguró que su empresa se encuentra aplicando en la Argentina su estrategia global de «más energía, menos emisiones», buscando ser cada vez más rentable. «Tenemos una posición fuerte en el offshore de Tierra del Fuego, estamos presentes en Vaca Muerta y nuestro tercer pilar son las fuentes renovables», resumió el directivo.

La reciente cesión de activos a YPF, justificó, responde a la necesidad de diversificar activos, sin dejar de apostar fuerte por el mercado argentino. «En los últimos cuatro

o cinco años, invertimos junto con nuestros socios unos US\$ 2.500 millones. En Tierra del Fuego venimos de registrar el hito de la puesta en marcha del tercer pozo del proyecto Fénix, agregando 10 millones de metros cúbicos (m3) diarios al sistema para alcanzar una inyección total de 22 millones de m3 a través de un desembolso de US\$ 700 millones», cuantificó.

La idea, anticipó, es mantener el actual plateau productivo en el mercado fueguino y bajar las emisiones en la isla. «Antes de fin de año vamos a inaugurar el parque eólico más austral del planeta. Eso nos permitirá reducir nuestras emisiones a la mitad», estimó.

Cifras auspiciosas

A partir de Aguada Pichana y San Roque, destacó Mengoni, Total está produciendo alrededor de 16 millones de m3 diarios en Vaca Muerta. «Sumando Tierra del Fuego, estamos hablando de entre 36 y 38 millones de m3. Ese número nos pone por encima de YPF», reivindicó el ejecutivo, quien se comprometió a

seguir invirtiendo en el negocio no convencional.

Es precisamente en ese mercado que Tecpetrol sobresale de la mano de Fortín de Piedra, el primer gran emprendimiento productivo de Vaca Muerta. «Hoy parece un proyecto de la era prehistórica», bromeó Ricardo Markous, CEO de la petrolera del Grupo Techint. Según remarcó, actualmente la iniciativa produce unos 24,5 millones de m3 por día. «Se trata del 20% del gas de Neuquén», comparó.

Lejos de contentarse con este

«VAMOS A IMPULSAR NUESTRO SEGUNDO FORTÍN DE PIEDRA: LOS TOLDOS II. INVERTIREMOS US\$ 2.500 MILLONES PARA PRODUCIR 70.000 BARRILES DIARIOS DE CRUDO A PARTIR DE 2027» ADELANTÓ MARKOUS.



éxito, que ayudó a reducir enormemente las importaciones de Gas Natural Licuado (GNL), Markous avisó que buscarán replicarlo en el ámbito del petróleo. «Vamos a impulsar nuestro segundo Fortín de Piedra: Los Toldos II. Invertiremos US\$ 2.500 millones para producir 70.000 barriles diarios de crudo a partir de 2027», adelantó.

En concreto, sostuvo, se llevarán a cabo dos módulos de 35.000 barriles cada uno. «Esperamos perforar unos 70 pozos para llenar la planta», acotó.

Retos a sortear

Más allá del enorme reto que implica la infraestructura, Markous se mostró especialmente preocupado por el desafío que implica el financiamiento del sector. «Para el crecimiento al que debemos aspirar no alcanzará con invertir el flujo de caja de las empresas, se necesitará crédito externo. Vamos a esperar que las condiciones macroeconómicas se ordenen un poco para volver a salir al mercado internacional», aseveró.

Desde su óptica, una herramienta como el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) constituye una excelente noticia. «Está bien lo que hace el Estado intentando que haya respeto por las reglas de juego, y que los privados se organicen y manejen las inversiones. Seguramente ordenar la macro y bajar el riesgo país nos permitirá acceder a financiamiento más competitivo», insistió el directivo, quien también se refirió a las oportunidades comerciales que brinda el mercado energético regional a través de una mayor integración eléctrica con Brasil.

En ese sentido, Mengoni afirmó «conocer muy bien» la región en función de su dilatada trayectoria profesional. «Trabajé mucho para que se diera la primera exportación de gas argentino a Brasil vía Bolivia. El mercado brasileño tiene un potencial de crecimiento impresionante y nosotros contamos con infraestructura disponible para acompañar esa tendencia. Sería un win-win como argentinos aprovechar esa capacidad de exportación», opinó.

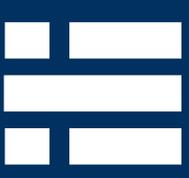
B R A V A
SOLUCIONES OIL & GAS

www.bravaingenieria.com.ar    [#somosbrava](https://www.instagram.com/somosbrava)

energía humana en acción™ 

 **VICTORIO PODESTA**
COMBUSTIBLES - GAS NATURAL - LUBRICANTES

comercial@vpodesta.com
www.vpodesta.com
(011) 4700-0171

 **Harbour Energy**

HORACIO MARÍN, PRESIDENTE Y CEO DE YPF, EN LA AOG EXPO 2025

«La competencia dentro de nuestra industria ya no tiene sentido»

La industria argentina de Oil & Gas ingresó a una nueva etapa signada por el trabajo cooperativo y la visión integral. Así lo cree el número uno de YPF, Horacio Marín, quien remarcó la necesidad de combinar esfuerzos para superar los desafíos pendientes, sobre todo en términos de infraestructura y provisión de arenas.

Aunque prefirió no comparar la actual disponibilidad de infraestructura con situaciones del pasado («las comparaciones son pedantes», sostuvo), Horacio Marín comenzó su disertación en el 'Encuentro con los CEO's' admitiendo su preocupación por las limitaciones en la capacidad de evacuación de hidrocarburos. «Desde un primer momento se planteó que la Argentina necesitaba Vaca Muerta Oil Sur (VMOS) para superar el cuello de botella y exportar petróleo. Ese primer trabajo colaborativo, que era muy difícil de hacer, ya se está haciendo. Ahora faltan las obras para el gas natural licuado (GNL)», señaló el presidente y CEO de YPF.

Según sus proyecciones, además de completar VMOS hará falta un primer gasoducto para 'Argentina LNG' 1, que empezará a construirse en 2026, y un segundo gasoducto de 48 pulgadas, a posteriori. «Para 2028 podríamos tener tres grandes obras en construcción en simultáneo», estimó.

Otro tema desafiante, advirtió,

tiene que ver con la provisión arenífera en Vaca Muerta. «Me preocupa que lo estamos viendo como un tema marginal, cuando es central. Y habrá que resolverlo colaborativamente. Vine a trabajar con la industria, no contra ella», definió.

En las últimas dos décadas, recordó, la energía tenía producciones constantes e ingresos que dependían mucho de los precios. «Se priorizaba la competencia. Hoy eso no sucede porque la proporción de exportación con respecto al mercado interno es de dos a uno. La competencia entre nosotros ya no tiene sentido. Podemos hacer infraestructura más económica para todos y ayudar a bajar el costo por barril», enfatizó.

Novedades positivas

En estos momentos, subrayó Marín, YPF representa casi dos tercios de la operación de Vaca Muerta y se posiciona entre las 20 petroleras más grandes del mundo. «Desde nuestro lugar de liderazgo, tenemos la obli-

GRACIAS AL TRABAJO DE MODERNIZACIÓN, YPF MEJORÓ SUS NIVELES DE EFICIENCIA EN 45.000 BARRILES POR DÍA. «NO SE SORPRENDAN SI EN EL CORTO PLAZO ESTAMOS EXPORTANDO INFINIA, TANTO NAFTA COMO GASOIL», ANTICIPÓ MARÍN.

gación de lograr algo lógico para todos y estamos trabajando en eso. Anoche, de hecho, me llamó alguien muy importante de un organismo multilateral para decirme que quiere financiar el tren a Vaca Muerta. Ahora estamos buscando un socio privado. Es una obra que quedará para toda la sociedad», celebró.

Ya es hora, a su entender, de mancomunar esfuerzos. «Si todos los CEOs de la Argentina viviéramos en el mismo edificio, en las reunio-



nes de consorcio no se decidiría nada», bromeó el ejecutivo, quien también anticipó novedades positivas en el transporte de trabajadores a Vaca Muerta.

La idea, reveló, es ayudar a que las rutas dejen de estar colapsadas y a bajar el número de accidentes fatales. «Queremos que los trabajadores lleguen rápido, en 45 minutos, con Internet y calefacción. No como ahora que tardan dos horas de ida y otras dos de vuelta», cuestionó.

En plena expansión

En el marco de un plan de inversiones que en los próximos cinco años podría superar los 30.000 millones de dólares, YPF no piensa descuidar el segmento Downstream. «En mayo de 2026 se terminará la obra de modernización en Luján de Cuyo. Este año, por el gran trabajo que se está haciendo en nuestras refinerías, ya mejoramos la eficiencia unos 45.000 barriles por día. No se sorprendan si en el corto plazo estamos exportando Infinia, tanto nafta

como gasoil», anunció Marín, provocando aplausos en el auditorio.

Asimismo, acotó, deben esperarse buenas noticias en torno a 'Argentina LNG' 2. «Venimos teniendo reuniones con los constructores de barcos. Y estamos por cerrar a un socio internacional muy importante, del cual se van a enterar dentro de poco», anticipó.

Para atraer empresas a la iniciativa, remarcó, hay que competir con Estados Unidos. «El mayor obstáculo pasa por la inversión necesaria para alcanzar la decisión final de inversión (FID, por sus siglas en inglés)», admitió.

Para finalizar, el directivo se refirió a la importancia de formar recursos humanos, adelantando la ansiada concreción del Instituto Vaca Muerta, con el que YPF buscará capacitar a 10.000 personas en los próximos cinco años. «Junto con otros actores vamos a trabajar para que quienes ingresen a la industria estén mejor preparados, con más capacidades y menos riesgos», concluyó.

TRANSFORMANDO EL POTENCIAL DE VACA MUERTA EN REALIDAD

Nuevo Centro de Servicio Vista Alegre en Neuquén




El día inaugural de la Argentina Oil & Gas (AOG) Expo marcó un hito con la presentación de la primera edición del Innovation Day, organizado por el Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG). El evento creó un espacio para el debate y la colaboración entre actores del sector, promoviendo la innovación como disciplina clave para el crecimiento y la sustentabilidad de Oil & Gas. La jornada contó con exposiciones de casos reales, espacios de networking y ponencias, en un auditorio lleno, reflejando el interés en los temas abordados.

Visión de futuro

El ingeniero Juan Carlos Gonzalez, de Y-TEC, explicó la historia y objetivos del "Club de la Innovación". Destacó que la década de los noventa fue fundamental en los no convencionales, con avances en tecnología offshore y fractura hidráulica, que marcaron un cambio en la industria y que sigue vigente. La promoción de la innovación como disciplina fundamental es esencial para impulsar el crecimiento del sector porque favorece, el intercambio tecnológico permite soluciones más eficientes, seguras y modernas. Sin embargo, para que estos procesos sean efectivos, es imprescindible una gobernanza sólida que garantice acciones medibles y responsabilidades claras. Gonzalez afirmó que "la gobernanza juega un papel esencial, garantizando que las acciones sean medibles y con responsabilidades definidas", y que la implementación de métricas y seguimiento riguroso son indispensables para el desarrollo sustentable y el cumplimiento de objetivos.

LA AGENDA DE LA INNOVACIÓN EN LA AOG EXPO

Primera edición del Innovation Day: tecnología y gestión para el futuro del Oil & Gas

La primera edición del Innovation Day, un evento organizado por el IAPG, reunió a actores del sector para impulsar la innovación, fortalecer la gobernanza y promover la tecnología en un camino sustentable y competitivo.



EL EVENTO BUSCÓ FORTALECER PRÁCTICAS EN INNOVACIÓN, FACILITANDO LA IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, LA ARTICULACIÓN ENTRE ESTADO, INDUSTRIA Y ACADEMIA.

Diversas empresas, como YPF, Tenaris y Total Energies, participaron en mesas de debate de Innovation Day, compartiendo experiencias en su proceso de transformación impulsado por cambios tecnológicos y de mercado. Walter Vargas, de YPF, señaló que "las empresas a veces olvidan a las personas, quienes necesitan acompañamiento para adaptarse". En ese sentido, la gestión del talento y el cambio cultural son claves en estos procesos. Constantino Espinosa, de Tenaris, resaltó que "la

innovación está en cómo hacer productos más eficientes y mejorar el modelo de negocio, como la integración de instalaciones". La eficiencia y la mejora continua son pilares para mantener la competitividad, sin perder de vista los recursos humanos.

Colaboración entre industrias

En un bloque dedicado a la innovación en Oil & Gas y otras industrias, participaron referentes como

Adrián Bucciarelli (MMI), quien explicó que la pandemia aceleró la digitalización como práctica sustentable. Benjamín Buteler (ESSS) añadió que "la innovación es necesaria para crecer y superar barreras del mercado". Martín Absi, gerente general de INVAP, empresa referente del sector nuclear, afirmó que "la innovación está en el ADN de la organización", y que las decisiones técnicas y económicas guían la evaluación y desarrollo de proyectos, potenciando la eficiencia.

Se presentaron metodologías y casos reales de implementación, promoviendo la innovación como disciplina mediante el intercambio de tecnologías y experiencias. La gestión responsable, con responsabilidades claras y métricas precisas, fue fundamental para el lo-

GONZÁLEZ: «LA GOBERNANZA JUEGA UN PAPEL ESENCIAL, GARANTIZANDO QUE LAS ACCIONES SEAN MEDIBLES Y CON RESPONSABILIDADES DEFINIDAS».

gro de objetivos. Además, el evento buscó fortalecer prácticas en innovación, facilitando la identificación de oportunidades, la articulación entre Estado, industria y academia, y promoviendo el desarrollo tecnológico en el sector energético. En definitiva, la jornada dejó en evidencia que impulsar la innovación, con gobernanza sólida y estrategia clara, es esencial para afrontar desafíos futuros, garantizando un crecimiento sustentable y competitivo en el mercado global.

CONSTRUIMOS EL PRESENTE Y EL FUTURO

Desde el corazón de Vaca Muerta hacia el mundo, innovamos en cada paso para hacer realidad las obras de infraestructura energética más desafiantes.

Proyecto VMOS, Río Negro, Argentina.

techint.com

TECHINT
Ingeniería y Construcción

tgs

www.tgs.com.ar



Protagonistas del desarrollo energético argentino

Brindamos servicios en toda la cadena de valor del gas natural, integrando la producción con los centros de consumo.

SE REALIZÓ LA NOVENA JORNADA DE JÓVENES PROFESIONALES EN LA AOG

Jóvenes Oil & Gas: una industria en evolución que busca nuevas generaciones

La novena Jornada de Jóvenes Oil & Gas en la AOG destacó el rol de las nuevas generaciones en una industria en transformación, con foco en Vaca Muerta, eficiencia, transición energética y oportunidades de carrera profesional.



La novena edición de la Jornada de Jóvenes Oil & Gas (JOG) volvió a confirmar que el futuro energético está ligado a la participación de las nuevas generaciones. Con la presencia de referentes de empresas y jóvenes profesionales, el encuentro abordó los desafíos y oportunidades de un sector en plena transformación, desde el desarrollo del

no convencional hasta la transición energética, la eficiencia y la construcción de carreras profesionales. “En la Argentina contamos con recursos extraordinarios que debemos desarrollar para aportar beneficios económicos al país. Para eso necesitamos que los jóvenes se sumen, que traigan nuevas ideas y energía”, destacó Ernesto López

BONATTO: «ESTA ACTIVIDAD ES UN ESTILO DE VIDA. VAN A TENER QUE REINVENTARSE VARIAS VECES, PERO AHÍ ESTÁ LA RIQUEZA DE LA PROFESIÓN».

Anadón, presidente del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG), al inaugurar la jornada, que tuvo lugar en el primer día de la Argentina Oil&Gas (AOG) que se desarrolla esta semana en La Rural.

Sofía Lacoste, presidenta de la Comisión de Jóvenes Profesionales del IAPG, remarcó: “Nuestro objetivo es acercar a los jóvenes a la industria y a la industria a los jóvenes. Queremos que se lleven inspiración, conocimientos y contactos. Quizás hoy hagan el vínculo que cambie su trayectoria profesional”.

Energía no convencional: escala, innovación y oportunidades

El primer bloque estuvo centrado en Vaca Muerta, el corazón del desarrollo no convencional. Guillermina Sagasti, director de Exploración & Desarrollo de Pluspetrol, repasó la evolución de La Calera y Bajo del Choique-La Invernada, dos de las áreas clave que posee la compañía. En ese sentido, adelantó que en La Calera ya perforaron más de 95 pozos y proyectan producir 17 millones de metros cúbicos de gas para 2027. En esa clave, dio un mensaje a los jóvenes presentes: “Necesitamos mentes analíticas capaces de traducir la visión conceptual en números y soluciones concretas. Esta es una oportunidad de vida y de crecimiento profesional para quienes se sumen”.

Daniel Valencio, vicepresidente de Exploración y Desarrollo de Tecpetrol, compartió la experiencia de la empresa en Fortín de Piedra, un caso emblemático que alcanzó 15 millones de m3 en menos de tres años y hoy representa el 15% del consumo nacional. Tam-

bién explicó que hoy el nuevo desafío está en Los Toldos II Este, en el que proyectan invertir 2.800 millones de dólares y perforar 54 pozos. “La productividad de la roca de Vaca Muerta es excepcional y puede transformarse en divisas para el país. Es una oportunidad única de ser parte del crecimiento de esta industria”, planteó.

La infraestructura también fue protagonista. Sergio Toscani, gerente de Ingeniería de Oldelval, explicó cómo el proyecto Duplicar requirió superar desafíos ambientales, técnicos y financieros y que a la vez resultó clave para apalancar el desarrollo de la industria. “Este camino lo hacemos con nuestra generación y con los jóvenes que traen herramientas digitales y nuevas ideas. Queremos dejar un legado y construir una industria más grande”, afirmó.

En la misma línea, Pedro Locreille, gerente ejecutivo de Gas y GLP de YPF, resaltó la necesidad de ampliar plantas y capacidad de procesamiento para acompañar el salto productivo: “Hoy la Argentina produce casi tres millones de toneladas de GLP y vamos a pasar a diez millones de. La industria va a crecer exponencialmente y necesitamos ingenieros y profesionales que estudien y se preparen para jugar el mundial de los hidrocarburos”.

Eficiencia: clave para la competitividad

El segundo bloque puso el foco en la eficiencia como motor de competitividad global. Pablo Zelerteins, supply chain director de Pluspetrol, explicó que trabajan en 38 iniciativas para reducir costos de pozo y mejorar la logística, un aspecto cla-

Operación y Mantenimiento de Plantas y Yacimientos

Gestión de Activos basada en Condición
 Gestión de Confiabilidad e Integridad
 Laboratorio Físico-Químico
 Mediciones Ambientales y Laborales
 Servicios de Conectividad Hidromecánica y Abandono de Pozos

CERTIFICACIÓN ISO 9001 · 14001 · 45001

ENSI
 AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA
 www.ensi.com.ar
 comercial@ensi.com.ar

AGREGAMOS VALOR A LA ENERGÍA

Líderes en el procesamiento de Gas Natural de la Cuenca Neuquina

Compañía MEGA S.A. <https://www.companiamega.com.ar>

MEGA

Svant Measure and Act

El software diseñado para gestionar inventarios de emisiones de Gases de Efecto Invernadero

SVANT.US



ve en la expansión hacia el norte de Vaca Muerta. “Tenemos muchas facilidades por desarrollar. Tenemos que ampliar nuestra cadena de proveedores, tener más servicios disponibles para viabilizar yacimientos”, aseveró.

Lenin Briceno, supply manager de Shell, con experiencia internacional en LNG, planteó la importancia de desarrollar capacidades locales para evitar cuellos de botella: “Mientras más competitivo sea nuestro ecosistema de compañías, más eficiente será la industria. Tenemos que pensar a largo plazo y colaborar entre operadores”.

Juan Pablo Torrone, gerente de Gestión Integral de YPF, presentó los avances en digitalización de la petrolera bajo control estatal: monitoreo en tiempo real, transformación de la cadena de suministros y programas para potenciar a las pymes locales. “Hay una revolución de la transformación digital. Tenemos los Real Time Intelligent Center y estamos digitalizando todos los procesos de la compañía. La Argentina será más competitiva si es más eficiente”, sintetizó.

Convencional y transición: un puente hacia el futuro

Aunque el foco está puesto en Vaca Muerta, el convencional sigue siendo clave. Eduarda Pina, director of asset Tierra del Fuego de TotalEnergies, destacó el proyecto Fénix en Tierra del Fuego y detalló que desde la empresa quieren “ser el referente de la transición energética”. A su vez, adelantó que se encuentran trabajando en un nuevo proyecto para agregar pozos satélites cerca de las plataformas y están generando una sinergia con contratistas para desarrollar tecnologías nuevas e impulsar las iniciativas.

Javier Iguacel, CEO de Bentia Energy, compañía que recientemente incorporó nuevos campos maduros bajo el paraguas del Plan Andes, planteó los desafíos que presentan esas áreas y concluyó: “Son recursos finitos, pero aún podemos agregar valor con eficiencia y tecnología. Esos campos no son ojo de bife, pero nosotros vamos a estar cuando se tenga que vender el vacío. El conocimiento de los re-

servorios es clave para mantener la producción”.

Por su parte, Alfredo Bonatto, CEO de Petróleos Sudamericanos, destacó la importancia del no convencional y aplicación de nuevas tecnologías para aprovechar su potencial. En esa línea, dejó un mensaje a los jóvenes: “Esta actividad es un estilo de vida. Van a tener que reinventarse varias veces, pero ahí está la riqueza de la profesión”, aseguró.

Talento y futuro

Por último, el cierre de la jornada estuvo dedicado a las nuevas oportunidades profesionales y a la sustentabilidad en la industria. Gabriela Guida, gerente de Desarrollo Organizacional de Capsa Capex; María García, Chief Human Resources Officer de Tecpetrol; Marinés Díaz, asesora de Empleabilidad; y Adriana Maggiotti, gerente ejecutiva de Desarrollo Organizacional

de YPF; explicaron que las búsquedas laborales han cambiado y que lo importante en la industria es siempre seguir aprendiendo y ser auténticos. A su vez, Yamila Peñalba, líder de proyectos de Spark; Sebastián Bigorito, director ejecutivo de CEO- CEADS; y Diego Rodríguez, investigador del CONICET; expusieron sobre las iniciativas que deben impulsar las empresas del sector de cara a la transición energética._

Presentaron libro sobre la historia jurídica de los hidrocarburos

El ex subsecretario de Hidrocarburos de la Nación, Juan José Carbajales, presentó este lunes por la tarde en la AOG 2025 su libro “Historia jurídica de los hidrocarburos”, junto a Adolfo Storni, CEO de Capex, y la periodista Florencia Barragán. La obra abarca desde la época del Virreinato a la actualidad, con la Ley de Bases como último hito del derrotero histórico, con eje en la normativa constitucional, legal y reglamentaria de la minería y los hidrocarburos, así como en la jurisprudencia relevante de la Corte Suprema de Justicia de la Nación.

Como suele suceder en los debates en torno a los hidrocarburos, los análisis están atravesados por dos clivajes: público vs. privado y nacional vs. provincial. En ambos casos se requiere del estudio circunstanciado y cronológico de la legislación minera y su traducción jurisprudencial. El texto desanda un íter cronológico desde las leyes de Indias, el Código de Minería y las primeras leyes de hidrocarburos, pasando por las reformas constitucionales y llegando a la vigente regulación en la materia: decreto-ley 17.319/67, ley “corta”, ley de Soberanía, ley de Vaca Muerta y la reciente Ley del Bases. Todo compilado y analizado en conjunto con los fallos señeros del Máximo Tribunal de la Nación. El libro se sumerge en la evolución histórica del derecho de minas (petróleo y gas) y hace hincapié en los conceptos de “dominio” y “jurisdicción” de los recursos naturales.

Asimismo, cuenta con un prólogo del Ing. Raúl Bertero (vice Rector FIUBA), donde se realiza una analogía con los períodos del desarrollo científico-tecnológico de nuestro país. Se trata de un desprendimiento de la Tesis de Doctorado del autor, defendida en la Facultad de Derecho (UBA) en septiembre 2024.



cesa camuzzienergia.com.ar

CAMUZZI ENERGÍA

30 años de experiencia en la comercialización, asesoría y servicios técnico-operativos.

BLC Oil & Gas

Optimizamos la producción de petróleo y gas generando información en tiempo real

Encontranos en el stand de Santa Fe 3H-10

worley
DELIVERING SUSTAINABLE CHANGE

45 años
de trayectoria, innovación
y compromiso en Argentina.

Visitanos en el Hall 3 - Stand D40

ENTREVISTA A DANIEL RIDELENER, DIRECTOR GENERAL DE TRANSPORTADORA DE GAS DEL NORTE

«La red de transporte debe acompañar el crecimiento de los mercados que se vayan desarrollando»

El Director General de TGN expone la agenda para monetizar los recursos de Vaca Muerta, con una obra clave como la construcción de un gasoducto de 750 kilómetros desde Tratayén hasta la planta compresora La Carlota, para abastecer nueva demanda local y llegar al mercado regional.



«Argentina debería apuntar sus recursos gasíferos en primer lugar a completar el abastecimiento interno, en segundo lugar, al mercado regional y en tercer lugar el mercado global. Por ello, sus prioridades de infraestructura deberían estar alineada en este sentido», afirma Daniel Rideleener, Director General de Transportadora Gas del Norte (TGN). El ejecutivo destaca que los recursos de Vaca Muerta alcanzar para cumplir esos tres objetivos y cambiarles la vida a los argentinos, pero remarca que el país necesita reglas claras y sostenidas en el tiempo para poder monetizar el recurso y hacer realidad el «sueño» de exportación.

El directivo también repasa los distintos escenarios que se abren, evaluando los avances clave de obras como la completación de la reversión del Gasoducto del Norte y el desarrollo de la red para abastecer a la industria minera del NOA, y los caminos para llegar a la gran demanda del sur de Brasil, una decisión que involucra a la oferta y la demanda regional con una visión estratégica.

¿Cómo definiría el momento que atraviesa la industria de Oil&Gas en la Argentina y en particular el segmento del transporte y del midstream?

La demanda de energía en el mundo crece año tras año y esto está íntimamente ligado a la mejora en la calidad de vida de las personas.

En este contexto, Argentina fue bendecida con recursos hidrocarbúricos muy amplios. Es decir, que el país se encuentra en una situación de privilegio, pero también de mucha responsabilidad. Vaca Muerta a los argentinos nos puede cambiar la vida, pero el resto del mundo puede vivir perfectamente sin los recursos de Argentina. Por eso, contar con reglas claras y sostenidas durante el tiempo nos va a permitir jugar un rol muy importante. En ese contexto, el sector de transporte y del midstream juegan un papel muy importante para incrementar la capacidad de procesamiento y transporte que le permitan al país monetizar el recurso y hacer este sueño realidad.

La reversión del Gasoducto del Norte marcó un hito histórico en el sector ¿Qué obras pendientes tiene el proyecto original, sus plazos de concreción, y qué etapas deberían seguirle?

Las obras centrales de la reversión del Gasoducto Norte ya fueron realizadas, permitiendo subir 15 MMm3/d para cubrir la demanda de verano en el NOA con el gas de Vaca Muerta. Solo resta la finalización de obras por parte de Enarsa en 4 plantas compresoras. A partir de allí, las nuevas obras de expansión que se realicen servirán para cubrir nueva demanda interna y de exportación.

DANIEL RIDELENER: «LAS OBRAS CENTRALES DE LA REVERSIÓN DEL GASODUCTO NORTE YA FUERON REALIZADAS, PERMITIENDO SUBIR 15 MMM3/D PARA CUBRIR LA DEMANDA DE VERANO EN EL NOA».

¿Cuáles son las prioridades de infraestructura que identifica la compañía en su segmento para acompañar el desarrollo del mercado doméstico y de exportación?

En este contexto de crecimiento de la demanda global de energía, el gas natural tiene un rol muy importante que jugar. Argentina debería apuntar sus recursos gasíferos en primer lugar a completar el abastecimiento interno, en segundo lugar, al mercado regional y en tercer lugar el mercado global. Por ello, sus prioridades de infraestructura deberían estar alineada en este sentido.

¿Cómo parte de ese desarrollo, en qué plazos podría llegar a abastecerse la demanda del sector minero del NOA y en qué estado se encuentra ese proyecto?

El sector minero tiene una potencial también muy significativo para el país y desde TGN estamos trabajando para acompañar ese crecimiento. Por eso, hace un tiempo que venimos avanzando con las empresas mineras en el desarrollo de un gasoducto que les permita llevar adelante sus procesos productivos con menos emisiones, menos costo y con confiabilidad de suministro ininterrumpido. El proyecto del gasoducto de más de 300 km que recorrerá 10 salares a lo largo de la puna, se encuentra en plena etapa de desarrollo y somos optimistas de poder lanzarlo en el corto plazo.

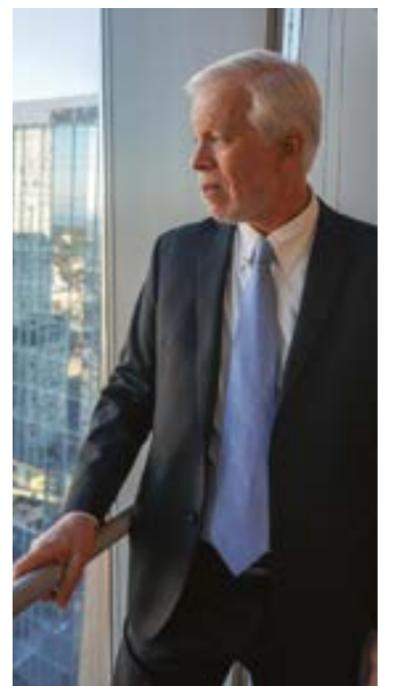
¿Cuál es el camino que advierte TGN es el más apropiado para desarrollar el mercado regional para el gas de Vaca Muerta y cómo puede aportar en cada uno?

EL SECTOR MINERO TIENE UNA POTENCIAL TAMBIÉN MUY SIGNIFICATIVO PARA EL PAÍS Y DESDE TRANSPORTADORA GAS DEL NORTE ESTAMOS TRABAJANDO PARA ACOMPAÑAR ESE CRECIMIENTO.

La red de transporte debe acompañar el crecimiento de los mercados que se vayan desarrollando. En ese sentido, va a acompañar por un lado la mayor demanda local, tanto nueva como por la sustitución de líquidos para generación. Por otro lado, va a acompañar el crecimiento de la demanda regional, en particular de Brasil, para lo cual estamos trabajando fuertemente. Para ello, es necesario incrementar la capacidad de evacuación de mayor producción desde Neuquén mediante la construcción de un nuevo gasoducto de 750 kms desde Tratayén hasta nuestra planta compresora La Carlota. A partir de allí, se presentan tres posibles caminos. Vía Bolivia, donde la infraestructura ya existe y solo haría falta algunas inversiones de expansión más sobre el gasoducto norte. Otro camino es ir directo vía Uruguayana. Este camino requiere niveles de inversión dentro de Argentina similares al camino anterior, más inversiones en territorio brasileño. El tercer camino, un poco más incierto aún en términos técnicos y económicos, es mediante la construcción de cerca de 1.000 kms de gasoducto vía Paraguay.

Si tuviera que sintetizar en tres prioridades la agenda de los sectores en los que opera TGN para los próximos dos años ¿Cuáles serían?

Para monetizar al máximo los recursos del país, como industria debemos trabajar fuertemente en materializar las inversiones necesarias para tratar el gas y para ampliar la capacidad de transporte que nos permita llevarlo a los mercados regionales y al mercado global. En lo que respecta puntualmente al mercado regional, es fundamental contar con acuerdos sólidos entre los países intervinientes que garanticen el suministro a largo plazo, estudiar la regulación de cada país para tomar lo mejor de cada uno de ellos y lograr condiciones homogéneas para todos, y trabajar en toda la cadena de precios desde la boca del pozo en Neuquén hasta que llega al industrial que lo consume en San Pablo._





SAN

SERVICIOS AMBIENTALES
DEL NEUQUÉN

PLANTA DE TRATAMIENTO, VALORIZACIÓN Y DISPOSICIÓN FINAL DE RESIDUOS PELIGROSOS.



Recuperación
de suelos
contaminados.



Centrifugación
y deshidratación de
corrientes líquidas
y semisólidas.



Acondicionamiento
y tratamiento de
corrientes líquidas.



Disposición final
en relleno de seguridad.
Procesos físico químicos.



Formulación
de combustible
alternativo.

 www.sansrl.com.ar

 info@sansrl.com.ar

 +54 9 299 436-0965

 OFICINAS/ Leloir 451 . Piso 10 . Q8300LSM

 PLANTA/ Ruta N° 7 . km 109 . Añelo . Neuquén . Arg.

CAMUZZI ENERGÍA DEBUTA CON UN STAND EN LA ARGENTINA OIL & GAS 2025

Soluciones tecnológicas y servicios integrales para la industria energética

La compañía Camuzzi Energía exhibirá en su stand del patio central del predio el sistema KMT 3000 (Kit Móvil de Tratamiento), una tecnología que permite transportar, regular, acondicionar y abastecer GNC, y un portfolio integral de servicios energéticos para el entramado industrial nacional.



Camuzzi Energía, la compañía vinculada a Camuzzi especializada en comercialización de energía, asesoría y servicios técnico-operativos, participa por primera vez en la

Expo Argentina Oil & Gas 2025. Con un stand en el patio central del predio, la firma exhibe una propuesta de soluciones diseñadas para fortalecer la eficiencia operativa, reducir

costos y promover la sostenibilidad ambiental en el sector energético y en distintas industrias del país. «La presencia en esta feria representa un paso estratégico para la compañía, que busca consolidar su rol como socio confiable en un mercado en constante transformación», destacaron desde la firma.

La entidad exhibirá el sistema KMT 3000 (Kit Móvil de Tratamiento), una tecnología que permite transportar, regular, acondicionar y abastecer gas natural comprimido con un caudal de 3.000 m3/h, superando ampliamente los sistemas anteriores de 1.000 y 2.000 m3/h. Este gasoducto virtual optimiza la distribución de gas sin necesidad de obras civiles costosas y en menor tiempo, facilitando soluciones eficientes para el mercado.

La compañía también aprovechará para exponer su amplia gama de servicios: comercialización de gas natural en todas sus formas, combustibles líquidos, electricidad y energías renovables. Además, la compañía desarrolla proyectos de construcción de plantas y cañerías, abarcando desde el diseño hasta la ejecución y gerenciamien-

CAMUZZI DESARROLLA PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN DE PLANTAS Y CAÑERÍAS, DESDE EL DISEÑO HASTA LA EJECUCIÓN Y GERENCIAMIENTO.

to. Sus servicios especializados en hot tapping y stopple, mediante herramientas como TD Williamson y TECPESA, permiten realizar perforaciones o cierres en cañerías sin interrumpir el flujo de fluidos.

Camuzzi Energía cuenta con un área de mantenimiento integral de activos, con talleres propios que reparan vaporizadores, calentadores y otros equipos clave. Además, dispone de un laboratorio certificado por el INTI, enfocado en mediciones precisas de medidores rotativos y turbinas, fundamentales en la gestión eficiente de recursos energéticos.

Un respaldo estratégico

El respaldo de la distribuidora Camuzzi, junto con un equipo de profesionales especializados, equipamiento de última generación, certificaciones de calidad y una presencia territorial que cubre gran parte del país, convierten a Camuzzi Energía en un aliado estratégico. Su participación en la Expo AOG la posiciona como un actor confiable e innovador en el desarrollo energético nacional, reforzando su compromiso de ser un socio estratégico para el crecimiento sostenido y la transformación del sector hacia soluciones más sostenibles y tecnológicamente avanzadas.

TSB
COMPAÑÍA DE TRANSPORTE Y SERVICIOS

- Transporte
- Movimiento de suelos
- Servicios a perforación
- Servicios de completación

www.tsbsa.com.ar

ANTEOJOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL CON GRADUACIÓN

NEUQUEN CAPITAL: AV ARGENTINA Y JUAN B. JUSTO - CP8300
TEL : 299 5509958 - 299 4471483
Suc: CENTENARIO - RINCÓN DE LOS SAUCES - AÑELO
opticasegindustrial@wolfcenter.com.ar
@opticawolfcenternqn | Optica Wolf Center

PATAGONIA - ARGENTINA

OPTICA WOLF CENTER
Para toda la vida!!

CENTRO PYME ADENEU
MAYORÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

LA UNIDAD DE NEGOCIOS +ENERGÍA DEL BANCO SUPERVIELLE

Financiamiento flexible y un abanico de instrumentos variados del mercado de capitales

Supervielle creó la unidad +Energía para atender las necesidades de la industria de Oil & Gas con equipos dedicados, ejecutivos y analistas de crédito. «Esto permite ofrecer soluciones rápidas y personalizadas a los requerimientos de las empresas petroleras y gasíferas y sus proveedores», remarcan.



Como parte de su compromiso con el desarrollo de la industria energética argentina, Supervielle estará presente como sponsor en la Argentina Oil & Gas 2025. La entidad financiera cuenta con una propuesta comercial integral, pensada tanto para empresas que participan en toda la cadena de valor de la

industria como para sus empleados. La unidad de negocios +Energía fue creada para atender las necesidades del sector con equipos dedicados, ejecutivos comerciales y analistas de crédito. «Esto permite ofrecer soluciones rápidas y personalizadas a los requerimientos de las empresas petroleras y gasíferas

y sus proveedores», remarcaron.

Entre las soluciones que Supervielle ofrece se destacan calificaciones crediticias a medida, considerando órdenes de compra y contratos vigentes; leasing para la adquisición de bienes productivos como rodados, maquinaria, equipamiento e informática y software,

con ventajas impositivas y financiamiento flexible; préstamos prendarios con financiación hasta el 75% del valor del vehículo, aprobación inmediata y hasta 60 cuotas; préstamos de corto plazo para inversión productiva con plazos de 12 a 60 meses, a sola firma y/o con aval de SGR; instrumentos del mercado de capitales, como obligaciones negociables y pagarés bursátiles, servicios de comercio exterior, reconocidos por Euromoney con el premio a «Mejor Banco de Comercio Exterior»; cuentas remuneradas para pymes y personas que acrediten haberes; y atención cercana y personalizada ya que gran parte

«Sabemos lo fundamental que es la industria del petróleo y el gas para el desarrollo de Argentina, por eso desde Supervielle identificamos una oportunidad estratégica en acompañar de manera integral a toda la cadena de valor, reforzando nuestro compromiso con ofrecer soluciones ágiles, específicas y adaptadas a las necesidades de las empresas del sector», comenta Ignacio Morello, Chief Corporate Banking Officer de Supervielle.

Supervielle tiene presencia activa en Neuquén desde su llegada en 2018 y en 2022 inauguró una sucursal móvil en Añelo pensada para todas las empresas y colaboradores clientes del banco que trabajan en la zona. «Esto refuerza el compromiso de Supervielle de convertirse en un socio estratégico para todas las empresas del sector del petróleo y el gas», remarcaron desde la firma.

Como parte de su apuesta por el sector energético, Supervielle lanzó la unidad +Minería con el objetivo de brindar atención exclusiva y especializada a las empresas mineras y sus proveedores, ofreciendo soluciones financieras adaptadas a la cadena de valor del sector. La unidad cuenta con ejecutivos comerciales y analistas de crédito con expertise técnico en minería, lo que les permite brindar respuestas rápidas y precisas a las necesidades del sector. El mes pasado la entidad inauguró una nueva sucursal en la provincia de San Juan, una de las principales jurisdicciones productoras de minerales del país. Ubicada en el predio de la Asociación para la Cooperación y la Investigación de la Industria y la Minería, sobre Av. España Sur 1512, la sede comenzó a operar el 2 de agosto.

GRAN PARTE DEL EQUIPO COMERCIAL DE LA DIVISIÓN DE NEGOCIOS +ENERGÍA DE SUPERVIELLE SE ENCUENTRA EN NEUQUÉN, CONTANDO ADEMÁS CON SUCURSAL Y PRESENCIA EN AÑELO.

del equipo comercial de la división se encuentra en Neuquén, contando además con sucursal y presencia en Añelo.

Además, para aquellos empleados que acrediten sus haberes en el banco, Supervielle les ofrece un paquete 100% bonificado, beneficios y ahorros diferenciales en comercios y rubros; y tasas exclusivas para préstamos personales e hipotecarios.



EQUIPAMIENTO INTEGRAL PARA LA INDUSTRIA

Argenflow, DEWALT, MILWAUKEE, PARCT, VULCANO

COBERTURA Y SOLUCIONES A: OIL & GAS | ENERGÍA | MINERÍA




55 Años 1970 - 2025

Construyendo futuro



WTK WENTINCK CONDUCTORES ELÉCTRICOS

SOLUCIONES A MEDIDA EN CABLES ELÉCTRICOS PARA OIL & GAS

Entregas en 24hs. Customized Solutions. Flex Support.





EL MOTOR UTILIZADO CUENTA CON TECNOLOGÍA RICH BURN

La compañía QM presenta Prometheus, su fracturador impulsado por un motor a gas natural

QM ha desarrollado equipos con motores bi-fuel, capaces de operar con diésel o una mezcla de diésel y gas natural, lo que permite una sustitución de hasta el 70% del diésel por gas. Esta tecnología, disponible en versiones Tier 2 y Tier 4 y optimiza los costos operativos. Prometheus es el desarrollo más destacado.



QM, empresa argentina con más de 20 años de trayectoria en el desarrollo de soluciones tecnológicas para la industria energética, está presente en la exposición Argentina Oil & Gas AOG2025 en La Rural de Buenos Aires, el evento más importante del sector. En esta ocasión, la compañía presenta sus avances en inno-

vación y sustentabilidad, con foco en sus equipos de fractura hidráulica y generación eléctrica impulsados por motores que utilizan combustibles alternativos.

QM ha desarrollado equipos con motores bi-fuel, capaces de operar con diésel o una mezcla de diésel y gas natural, lo que permite una sus-

titución de hasta el 70% del diésel por gas. Esta tecnología, disponible en versiones Tier 2 y Tier 4 y optimiza los costos operativos.

Entre sus desarrollos más destacados se encuentra el Fracturador Prometheus, el primer equipo de su tipo impulsado por un motor 100% gas natural. Este equipo eli-

mina por completo el uso de diésel, reduciendo las emisiones de gases de efecto invernadero y mejorando la eficiencia operativa. «Actualmente en Vaca Muerta, un set de fractura que realiza 250 etapas por mes consume aproximadamente 33 millones de dólares en diésel por año. Con un set de fractura equipado con Fracturadores Prometheus, podríamos reducir este costo hasta en un 85%», había destacado en marzo Pablo Fiscaletti, presidente de la compañía.

El motor utilizado cuenta con tecnología Rich Burn y calificación

Rating A, lo que permite mantener el 100% de carga sin restricciones, superando ampliamente las prestaciones de los motores tradicionales. Los motores Rich Burn permiten una respuesta más rápida y una mayor potencia en comparación con los motores Lean Burn, lo que se traduce en ciclos de fractura más eficientes. Esta tecnología también admite una gran variedad de cromas lo que resulta muy conveniente para reducir los costos operativos.

QM también ofrece soluciones integrales para el abastecimiento de gas, incluyendo gasoductos virtuales y plantas de tratamiento y acondicionamiento, permitiendo una operación continua y sustentable en los sitios de trabajo.

En el segmento de perforación (Drilling), QM provee soluciones de generación eléctrica mediante generadores impulsados por motores 100% a gas. Esta tecnología probada permite abastecer de energía limpia y eficiente a los equipos de perforación, contribuyendo a la reducción de la huella de carbono en las operaciones y optimizando los costos operativos.

«En QM contamos con un equipo increíble. Ingenieros, diseñadores y técnicos trabajaron con pasión para hacer realidad este sueño. Con estos desarrollos, aportamos soluciones concretas para avanzar hacia un futuro más limpio y eficiente», afirmó Fiscaletti.

Con presencia en Mar del Plata, Neuquén y Houston, y más de 300 empleados directos, QM reafirma su compromiso con la innovación y la sustentabilidad en la industria del Oil & Gas.

«PEN EL SEGMENTO DE PERFORACIÓN (DRILLING), QM PROVEE SOLUCIONES DE GENERACIÓN ELÉCTRICA MEDIANTE GENERADORES IMPULSADOS POR MOTORES 100% A GAS»

Energía | Movilidad | Sostenibilidad



UN ESPACIO DE LA COLABORACIÓN ENTRE LAS EMPRESAS

Juan Torrone, gerente de Desarrollo de Proveedores de YPF, Luis Lanziani, Supplier Development Manager de Tecpetrol, y Lenin Briceno, Supply Chain Manager Argentina de Shell, disertaron en la AOG Expo 2025 sobre los avances concretos de la Mesa de Desarrollo de Redes de Valor, la iniciativa lanzada hace un año para impulsar de manera conjunta la cadena y el desarrollo de proveedores de Vaca Muerta. El panel tuvo el foco en destacar el trabajo colaborativo y el diálogo entre las compañías.

Los ejecutivos de las operadoras, que el año pasado lanzaron el espacio de coordinación en la AOG Patagonia 2024, hicieron un diagnóstico sobre los desafíos que tiene la mesa para mejorar la eficiencia. Coincidieron en que el trabajo conjunto acelera la curva de aprendizaje y beneficia al desarrollo de la cadena de valor para alcanzar una integración más amplia que permita incorporar tecnología, superar barreras logísticas históricas e incluso transformar la gestión de los contratos de servicios.

Lenin afirmó que «una de las claves de la mesa es impulsar una agenda en común de las operadoras que ayude a identificar y resolver los cuellos de botella que sur-

Eficiencia en Vaca Muerta, foco del trabajo conjunto de la Mesa de Desarrollo de Redes de Valor

Ejecutivos de YPF, Shell y Tecpetrol remarcaron los principales avances de la Mesa de Desarrollo de Redes de Valor en el primer año desde su creación.



intención es unir a la mayoría de las operadoras posibles y avanzar en una agenda que beneficie a la industria».

Por su parte, Torrone subrayó que «el trabajo en la mesa hace replantearnos cómo trabajamos de manera más competitiva e inteligente. Hace dos años en el equipo de desarrollo de proveedores vimos el trabajo de otras empresas y analizamos que empezar algo de cero cuando otras operadoras tenían un camino recorrido era perder tiempo y recursos». Y añadió que «tomamos la decisión de aproximarnos para que YPF pudiera participar lo más posible. Lo que es relevante acá es que estamos trabajando todos para la eficiencia de la industria».

«Sabemos que para lograr más eficiencia necesitamos hacerlo de manera colaborativa y muy acelerada. Para esto, necesitamos que las pymes nos acompañen y ayuden porque sin la cadena de valor es imposible hacerlo», destacó.

Lanziani sostuvo que «el desarrollo no convencional argentino tiene una inspiración en el Permian de Estados Unidos. Allí tuvieron una migración en el uso del combustible para las operaciones del diésel a Gas Natural Comprimido (GNC) y ahora están yendo a lo eléctrico. Nosotros venimos construyendo la curva de conocimiento. Estamos enfocados en la eficiencia de los sets de fractura del diésel importado y tenemos gas local que es muy competitivo».

«Pensar en los sets de fractura a GNC nos permite pensar la infraestructura de toda la cadena. Es importante también la logística de la última milla y cómo es la reconversión a GNC. Si tenemos disponible el gas nuestro, y nos da autonomía de blindarnos de la coyuntura, puede generar un efecto muy competitivo en lo económico».

Por último, Torrone remarcó que «es importante el desarrollo local, estamos impulsando mucho el tema de tecnología. Toyota Well (proyecto de YPF en Vaca Muerta que adapta los principios del sistema de producción de Toyota para reducir tiempos y costos en la construcción de pozos) es una realidad y estamos compartiendo cómo ese aprendizaje tiene sus resultados a un año de su lanzamiento. Este programa nos plantea hoy la forma de construir pozos de manera más eficiente desde la perspectiva del desarrollo de proveedores».

LANZIANI: «SI TENEMOS DISPONIBLE EL GAS NUESTRO, Y NOS DA AUTONOMÍA DE BLINDARNOS DE LA COYUNTURA, PUEDE GENERAR UN EFECTO MUY COMPETITIVO EN LO ECONÓMICO»

gen con la escala que va tomando el desarrollo de Vaca Muerta». Y destacó que «los no convencionales tiene que ver con los requerimientos industriales y nuestro enfoque es que Shell opere en cooperación con la industria».

Necesidades comunes

«Necesitamos identificar las necesidades que tenemos en común y desarrollar más interacción con las cámaras y el estado. Estamos manejando temas de la agenda muy similares en un marco de colaboración que nos permite avanzar y atacar los problemas que nos afectan de manera común. La

CONTRERAS
Construimos Futuro

CABA
Av. Leandro N. Alem 855, Piso 18
CP 1001

NEUQUEN
Paseo de la Costa,
Edificio Zafiro, Piso 3,
CP 8300

SALTA
Los Mistoles 350,
Barrio Tres Cerritos,
CP 4400

DIGITO
Transformamos la forma en la que se produce energía

digito.site
hola@digito.site

EN LA AOG EXPO 2025

Figueroa firmó un convenio con operadoras de Vaca Muerta para financiar infraestructura vial

YPF, Pluspetrol, Pan American Energy, Vista Energy, Pampa Energía, Tecpetrol, Chevron, Phoenix Global Resources y Total Austral firmarán un acuerdo con la provincia del Neuquén para financiar y ejecutar un emprendimiento rutero que mejorará el tránsito y la seguridad vial en Vaca Muerta.



El gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa, firmó este lunes con las principales empresas operadoras con presencia en Vaca Muerta un

acuerdo que permitirá poner en marcha un emprendimiento clave para mejorar la circunvalación petrolera próxima a Añelo, garanti-

zando la seguridad del tránsito.

Complementando algunas tareas que ya inició la provincia, las empresas —entre las que figuran YPF, Pluspetrol, Pan American Energy, Vista Energy, Pampa Energía, Tecpetrol, Chevron, Phoenix Global Resources y Total Austral— financiarán y construirán la mejora y nuevo tendido de 51 kilómetros, con la parcial repavi-

mentación de las rutas provinciales número 8 y 17 y la edificación de un nexo entre ellas, para la derivación del tránsito pesado.

Para concretar el by pass de Añelo, operadoras con un desempeño destacado en la cuenca neuquina constituyeron un fideicomiso (TMF), que se encargará de la construcción con el aporte de las empresas en calidad de fiduciarios, tal como se previó en el memorándum de entendimiento firmado con la provincia en mayo.

proporción a los kilómetros de ruta construidos por cada uno.

El acuerdo a firmar entre la provincia de Neuquén y el Agente Fiduciario TMF reunirá al gobernador de esa provincia, Rolando Figueroa con los máximos responsables de las compañías firmantes. El presidente y CEO de YPF, Horacio Marín; el country manager de Pluspetrol, Julián Escuder; el CEO de Tecpetrol, Ricardo Markous; el upstream managing director de Pan American Energy, Fausto Caretta; el director de operaciones de Vista Energy, Matías Weissel; el director ejecutivo de E&P de Pampa Energía, Horacio Turri; el country manager de Total Austral, Sergio Mengoni; la country manager de Chevron Argentina, Ana Simionato y el CEO de Phoenix, Pablo Bizzotto.

SANTACRUZ

O&G

SERVICIOS MÉDICOS PARA EMPRESAS



Clínicas en Neuquén y Añelo (Vaca Muerta)



Exámenes Preocupacionales, Periódicos, y de Egreso



Partner en Argentina de INTERNATIONAL SOS



Controles Toxicológicos



Medicina Offshore



Medical & Security Evacuation & repatriation activities



Medicina Laboral / ART



Servicio Médico de Campo



Policlínico Neuquén: Convenio exclusivo con derivaciones alta complejidad 24/7



Centro de diagnóstico portátil (áreas remotas)

- Telemedicina
- Ecógrafo
- Cámara de inspección
- Dermatoscopio
- Irisoscopia
- Otoscopio
- Estetoscopio digital
- E.C.G
- Etc.

admin@santacruzoyg.com.ar
+54 9 299 476 5704
www.santacruzoyg.com.ar

EL PROPÓSITO DEL DENOMINADO «BY PASS DE AÑELO» ES CONTRIBUIR AL DESARROLLO DE LA INFRAESTRUCTURA NECESARIA PARA FACILITAR LA PRODUCCIÓN DE VACA MUERTA

Construcción

Tras su finalización, la obra será entregada a Neuquén, que se ocupará de su operación y mantenimiento bajo el sistema de peaje por un lapso de quince años. Los ingresos generados cubrirán los costos de operación y mantenimiento de las nuevas rutas y cualquier excedente se distribuirá entre la provincia y el Fideicomiso en

TRAS SU FINALIZACIÓN, LA OBRA SERÁ ENTREGADA A NEUQUÉN, QUE SE OCUPARÁ DE SU OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO BAJO EL SISTEMA DE PEAJE POR UN LAPSO DE QUINCE AÑOS.

El propósito del denominado «by pass de Añelo» es contribuir al desarrollo de la infraestructura necesaria para facilitar la producción de Vaca Muerta y su evacuación, compatible con los planes de crecimiento de la industria y sin el requerimiento de fondos públicos._



+

de 30 años en la Industria del **Petróleo y Gas**

Conocé más ↗

www.clear.com.ar/aog/



LOS DESAFÍOS QUE ENFRENTA LA INDUSTRIA

Petroquímica en América Latina: navegando la complejidad con resiliencia

La industria petroquímica y química latinoamericana atraviesa un escenario donde se combinan sobrecapacidad global, cambios comerciales y la necesidad de acelerar la innovación y la sostenibilidad. Estos ejes darán forma a la 45° Reunión Anual APLA.

POR MANUEL DÍAZ*

La industria petroquímica y química en América Latina vive una transformación marcada por la sobrecapacidad global, nuevas dinámicas comerciales y la desaceleración de la demanda, factores que presionan la rentabilidad. A ello se suman competencia de importaciones, desbalances logísticos y altos costos operativos.

Pese a este contexto, el sector demuestra resiliencia: replantea modelos, fija metas de sostenibilidad y fomenta la colaboración. Energías limpias, economía circular e integración regional emergen como motores de competitividad.

En este escenario, Vaca Muerta aparece como oportunidad estratégica. Su gas no convencional asegura autoabastecimiento y



CON RECURSOS, UBICACIÓN ESTRATÉGICA Y CAPACIDADES TÉCNICAS, AMÉRICA LATINA ESTÁ BIEN POSICIONADA PARA ADAPTARSE A LOS CAMBIOS GLOBALES.

provee insumos críticos —etano y propano— que amplían la potencialidad en la producción de plásticos, fertilizantes y derivados, tanto para Argentina como para la región. El potencial es enorme: un análisis de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CI-QyP) proyecta más de 14.000 millones de dólares en inversiones hacia 2040 y 6.000 millones anuales en exportaciones adicionales, consolidando empleo, innovación e inserción internacional.

A nivel regional, el nearshoring impulsa manufactura y demanda de insumos, mientras que los aranceles de EE.UU. y el desarrollo de recursos naturales reconfiguran las cadenas de valor. El gran desafío: equilibrar crecimiento

LOS AVANCES EN RENOVABLES, TECNOLOGÍAS BAJAS EN CARBONO Y EFICIENCIA DE PROCESOS PERFILAN UN SECTOR MÁS RESILIENTE.

y sostenibilidad. En paralelo, las asociaciones trabajan en estándares comunes y mejores prácticas, reforzando la eficiencia productiva y la contribución a objetivos de sostenibilidad.

Los avances en renovables, tecnologías bajas en carbono y eficiencia de procesos perfilan un sector más resiliente. La recupe-

ración de industrias downstream como automotriz y construcción apoyará el crecimiento. Con recursos, ubicación estratégica y capacidades técnicas, América Latina está bien posicionada para adaptarse a los cambios globales y generar nuevas oportunidades.

Todos estos ejes estarán en el centro de análisis y debates de la 45° Reunión Anual de APLA, del 20 al 23 de octubre en México: cuatro días de conferencias, networking y negocios con líderes de toda la cadena de valor petroquímica y química. Se puede conocer el programa completo e inscribirse en www.apla.lat_

* Director Ejecutivo de la Asociación Petroquímica y Química Latinoamericana.



Energía para el desarrollo sustentable

Desarrollamos operaciones de **upstream, midstream, downstream** y **generación eléctrica** de fuentes renovables y tradicionales. Nos enfocamos en la innovación, la transición energética y la provisión de energía sustentable y accesible.

Estamos presentes en **Argentina, México, Bolivia, Brasil, Uruguay y Paraguay.**

En Argentina somos el principal productor, exportador, empleador e inversor privado del sector energético. Recientemente, ingresamos en la cadena de valor del litio en el noroeste argentino. A través de AXION energy, operamos una moderna red de más de 600 estaciones de servicio que provee combustibles y lubricantes a distintas industrias y al consumidor final.

DESDE HACE MÁS DE 25 AÑOS, INVERTIMOS, TRABAJAMOS Y CRECEMOS EN EL PAÍS Y EN LA REGIÓN.

Pan American ENERGY

PAN-ENERGY.COM

Soluciones marítimas integrales para la industria de Oil & Gas.

Soluciones Offshore | Transporte de hidrocarburos | Crewing

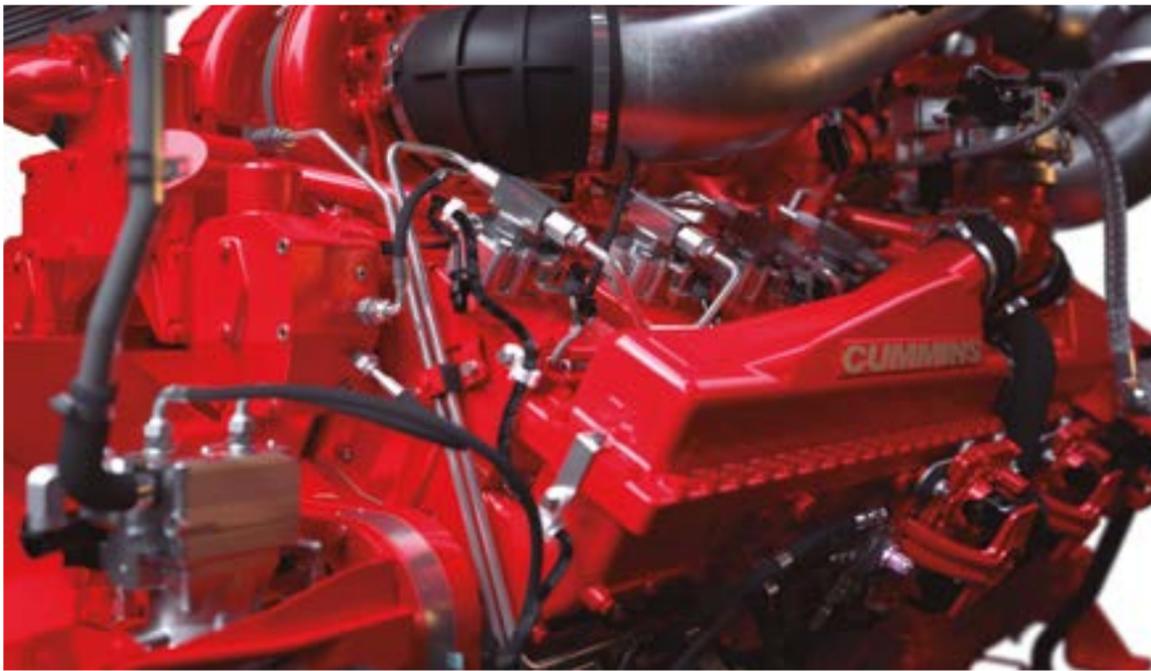
BAHIA GRANDE

bahia grande.com.ar

CUMMINS OFRECE SU KIT DUAL FUEL PARA MOTORES QSK50 TIER 2 Y TIER 4

Líder global en motores y energía, acelera su transición hacia soluciones limpias e innovadoras

«El kit Dual Fuel representa un paso firme hacia la eficiencia energética y la sostenibilidad en la industria. Es una solución robusta, confiable y alineada con las exigencias del mercado actual», destacó Vanesa Campo, Gerente de Venta de Motores de Cummins Argentina.



Cummins, líder global en soluciones de potencia, ofrece su innovador kit Dual Fuel para motores QSK50 Tier 2 y Tier 4, una tecnología que permite operar con diésel o una mezcla de diésel y gas natural, optimizan-

do costos operativos y reduciendo emisiones en diversas aplicaciones como por ejemplo de perforación y fractura hidráulica.

El sistema, desarrollado para el exigente entorno del Oil & Gas,

permite alcanzar una tasa de sustitución de hasta el 70% de diésel por gas natural, sin comprometer la potencia ni la respuesta del motor. Esta solución se adapta dinámicamente a las condiciones de opera-

ción, ofreciendo flexibilidad según la disponibilidad local de gas.

«El kit Dual Fuel representa un paso firme hacia la eficiencia energética y la sostenibilidad en la industria. Es una solución robusta, confiable y alineada con las exigencias del mercado actual», destacó Vanesa Campo, Gerente de Ventas de Motores de Cummins Argentina.

La implementación del sistema fue probada en campo junto al OEM de fracturadores, QM Equipment, fabricante de equipos y desarrollador de soluciones tecnológicas para la industria energética, y el cliente Calfrac, compañía que ofrece servicios especializados para O&G, dos referentes en servicios de fractura hidráulica. El trabajo conjunto permitió validar el rendimiento del motor en condiciones reales, demostrando una significativa reducción en el consumo de diésel y emisiones de hidrocarburos no metano (NMHC) y monóxido de carbono (CO).

«El desarrollo en conjunto con QM y Calfrac fue clave para adaptar el kit a las necesidades del fracturador. Logramos mantener la performance del equipo mientras alcanzamos una tasa de sustitución de hasta el 70%, además reducimos impacto ambiental», explicó David Tre-

pat, Gerente de Soporte al Producto.

El motor QSK50 con kit Dual Fuel cumple con las normativas EPA Tier 2 y Tier 4, y puede ser instalado tanto en nuevas unidades como en equipos existentes mediante retrofit. Esta versatilidad lo convierte en una opción estratégica para operadores que buscan mejorar su costo total de operación sin perder confiabilidad y que contribuye con el medio ambiente.

«Este desarrollo reafirma el liderazgo de Cummins en la transición energética del Oil & Gas, marcando un camino claro hacia operaciones más limpias y eficientes», concluyó Rudy Lopez, Gerente General de Cummins BUPA.

El kit Dual Fuel se exhibe en el stand exterior de Calfrac en la AOG 2025, donde los visitantes pueden conocer de cerca su funcionamiento y beneficios, instalado en un equipo de fracturación sobre el motor Cummins QSK50.

Fundada en 1919 en Columbus, Indiana, Cummins se consolidó como referente global en soluciones de potencia gracias a su capacidad de innovación en motores diésel, gas y tecnologías de energía limpia. Con presencia en más de 190 países, la compañía combina ingeniería de vanguardia con un sólido servicio postventa. Acompaña el desarrollo de sectores estratégicos como el transporte, la construcción, la minería y el Oil & Gas. Su red local de distribución, centros de servicio y planta de remanufactura en Argentina refuerzan el compromiso con la industria nacional, aportando motores, generadores y soluciones energéticas adaptadas a las necesidades del mercado local, y consolidando un rol clave en la transición hacia operaciones más eficientes y sustentables.

EL KIT DUAL FUEL SE EXHIBE EN EL STAND EXTERIOR DE CALFRAC EN LA AOG 2025, DONDE LOS VISITANTES PUEDEN CONOCER DE CERCA SU FUNCIONAMIENTO Y BENEFICIOS.



INGENIERIA SIMA

SIMA

www.sima.com.ar

Seguridad, calidad y experiencia en Petróleo y Gas

OFICINA PRINCIPAL NEUQUÉN
NEUQUÉN HEAD OFFICE

Parque Industrial Neuquén
(Q8300AYU) Neuquén Capital, Pcia.
de Neuquén, Argentina
Tel.: (+54 299) 4490999

OFICINA BUENOS AIRES
BUENOS AIRES OFFICE

Belgrano 485, 4º piso
Oficina 10 (C1092AAE)
CABA, Argentina
Tel.: (+54 11) 43310446

CON FOCO EN LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE OPERACIÓN

Clear Petroleum presenta innovaciones en servicios petroleros

La compañía presentará sus operaciones de pulling en yacimientos no convencionales, con foco en la reducción de tiempos de operación y de riesgos en el pozo. A su vez, detallará sus soluciones tecnológicas de vanguardia en Vaca Muerta y Santa Cruz.



En el stand de Clear Petroleum, los asistentes podrán conocer de cerca las tecnologías que están optimizando los procesos de producción en la industria. La compañía presentará sus operaciones de pulling en yacimientos no convencionales, con foco en la reducción de tiempos de

operación y de riesgos en el pozo.

Asimismo, en alianza con Top Torque Inc dará a conocer la herramienta CRT (Casing Running Tool), que mejora la eficiencia, velocidad y seguridad de las operaciones de bajada de casing con equipos de última generación.

FIORANI: «LA SEGURIDAD ES EL PILAR DE CADA UNA DE NUESTRAS OPERACIONES, DESDE VACA MUERTA HASTA SANTA CRUZ»

«Nuestras soluciones como la herramienta CRT y los pulling no convencionales no son solo avances tecnológicos, sino que representan nuestro compromiso por ofrecer a nuestros clientes las herramientas más eficientes del mercado. En AOG 2025, estamos aquí para demostrar cómo seguimos liderando la innovación en el sector y aportando valor tangible a la industria», afirmó Jerónimo Bungue, director de Contratos y Desarrollo Comercial.

Cultura Clear

La seguridad es un valor fundamental para Clear Petroleum. En la AOG 2025, la empresa mostrará cómo está aplicando inteligencia artificial en sus equipos de torre en Neuquén. Esta tecnología predictiva monitorea en tiempo real las operaciones para identificar y prevenir riesgos, mejorando los estándares de seguridad para el personal y el medio ambiente.

En línea con su compromiso ambiental, la compañía expondrá su proyecto de abandono de pozos en Santa Cruz. Este programa, ya en funcionamiento con los equipos 107 y 108 en la provincia, aborda de forma integral la remediación y cierre definitivo de pozos inactivos, demostrando la responsabilidad de la empresa con la gestión sostenible de sus operaciones.

«La aplicación de inteligencia artificial en nuestros equipos nos permite ir un paso adelante en la prevención de riesgos. A esto se suma el proyecto de abandono de pozos, que refleja nuestro compromiso a largo plazo con el medio ambiente y la comunidad», explicó Andrés Fiorani, director de Operaciones de Clear Petroleum.

Programa de embajadores

La cultura Clear, impulsada por la excelencia operativa, la seguridad, la integridad y el desarrollo del talento interno, es el motor detrás de todas estas iniciativas. En este marco, se mencionará el Programa de Embajadores, una iniciativa nominada a premios y reconocimientos, que busca fomentar el liderazgo y el profesionalismo entre sus empleados.

El objetivo es que todas las personas, independientemente de su puesto de trabajo, comprendan su aporte de valor en cada proceso y la importancia de mantener un alto estándar de desempeño.

«El programa de Embajadores es clave para llegar a la última milla con el mensaje de nuestros valores y cultura organizacional», afirma Ezequiel González, director de Personas, Cultura y Relaciones Institucionales.

LÍDERES EN ABASTECIMIENTO DE ÚLTIMA MILLA

En YPF somos socios estratégicos para la industria del Oil and Gas, acompañando con soluciones integrales y confiables

- Atención directa los 365 días del año
- Abastecimiento de combustibles, lubricantes y químicos especializados
- Abastecimiento continuo de combustible en fractura con unidades de Hot Refueling
- Ecosistema digital de trazabilidad con YPF UNICCO
- Energía eléctrica eficiente con YPF LUZ
- GLP a granel con YPF GAS
- Provisión de GNC para operaciones de perforación y fractura



YPF
ENERGÍA ARGENTINA

MARGARITA ESTERMAN Y FRANCISCO DI RAIMONDO EN AOG 2025

Innovación en tecnología, un requisito clave para el futuro

La tecnología juega un papel cada vez más determinante en los proyectos hidrocarburíferos. El diagnóstico es compartido por los CEOs de Spark Energy Solutions y Moto Mecánica Argentina.

Desde que arrancó el boom de Vaca Muerta mucho se ha hablado sobre el salto cualitativo y cuantitativo que necesariamente deberá dar la industria de Oil & Gas en la Argentina. Margarita Esterman, presidenta de Spark Energy Solutions, y Francisco Di Raimondo, socio director de Moto Mecánica Argentina, aprovecharon su presentación en el 'Encuentro con los CEO's' para remarcar, justamente, la importancia crucial de la innovación tecnológica en el cumplimiento de esas proyecciones.

Tal como la definió Esterman, Spark Energy es «la compañía de ingeniería y tecnología más joven del país». «Empezamos hace menos de seis años. Desde un primer momento quisimos vincularnos

con el sector energético, al que muchos consideran adictivo. Obviamente el crecimiento de Vaca Muerta influyó en esta decisión», reconoció.

Hoy la firma cuenta con casi 200 personas en sus filas. «Bajar los costos es nuestra especialidad. Y no nos limitamos a lo que pasa en los pozos propiamente dichos: sabemos que para el capex de las empresas resultan muy importantes todas las instalaciones de superficie», particularizó.

Lo que primeramente hace Spark, puntualizó, es relevar las condiciones de entrada, la composición, los caudales, la curva productiva y otras variables que registran los campos de sus clientes. «En función de ello generamos las

instalaciones de superficie por etapas para ir acompañando la producción», señaló.

Soluciones automatizadas

Con 95 años de vida, Moto Mecánica Argentina era una empresa inicialmente reconocida por su alto nivel de ingeniería y por la calidad de sus productos, que terminó especializándose en la provisión de servicios y la automatización. «Estamos en medio de una transformación industrial que a su vez nos obligó a transformarnos. Con el tiempo nos dimos cuenta, por ejemplo, de que las maniobras de limpieza de pozos eran parte de un proceso mucho mayor. De ser muy sólidos en la fabricación de productos, tuvimos

que volvernos especialistas en ciertas operaciones críticas de nuestros clientes», explicó Di Raimondo.

El desarrollo de la compañía en materia de flowback la llevó a patentar en Estados Unidos una prestación que incrementa la seguridad y reduce los costos en la gestión de pozos sin ningún tipo de intervención humana. «Con gran interés por parte del mercado, presentamos una solución de automatización para pozos que antes estaban desconectados», subrayó.

Nuevos talentos

Cuando Moto Mecánica Argentina encaró las primeras maniobras en los pozos, recordó Di Raimondo, comenzó a recolectar datos en tiempo real. «Los fuimos integrando y convirtiendo en información. En esta AOG estamos presentando en sociedad a Dígito, nuestra empresa de digitalización, concebida como la mejor forma de vender servicios», anunció el directivo, quien resaltó la relevancia de ayudar a atraer gente joven a la industria. En ese sentido, apuntó Esterman, afortunadamente se está viendo una gran captación de nuevos profesionales. «Hay cada vez más gente interesada en entrar en el sector. Y también se observa una evolución positiva de la inclusión femenina», aseguró.



DI RAIMONDO: «**ESTAMOS PRESENTANDO EN SOCIEDAD A DÍGITO, NUESTRA EMPRESA DE DIGITALIZACIÓN, CONCEBIDA COMO LA MEJOR FORMA DE VENDER SERVICIOS**»

Es cierto, reconoció, que todavía hay pocas mujeres en posiciones de liderazgo, pero la situación es mejor ahora que en el pasado. «Hay mucha mayor facilidad para que las mujeres trabajen en los yacimientos o las plantas. Existe una infraestructura más adecuada y tampoco hace falta condicionar nuestra carrera a los deseos de ser madre. Invito a las mujeres a ingresar a esta industria, y a los hombres a recibirnos. Es inteligente no despreciar la mitad de la oferta», sentenció.



ANUNCIO EN LA AOG 2025

Mendoza licitará 12 áreas de exploración hidrocarburífera

Lo confirmó la ministra de Energía y Ambiente Jimena Latorre en la AOG 2025. También licitarán cinco áreas para explotación.



La ministra de Energía y Ambiente de Mendoza, Jimena Latorre, anunció en la AOG Expo 2025 que la provincia ofertará 12 áreas hidrocarburíferas bajo el Pliego Modelo 2025, que potencia el mecanismo de «licitación continua», según explicó, para «agilizar las inversiones con un régimen más ágil, mayor flexibilidad normativa, seguridad jurídica y estímulos concretos para atraer nuevas inversiones». Además, la ministra afirmó que Mendoza también impulsará un nuevo pliego con cinco áreas de explotación.

«QUEREMOS QUE, EN CASOS DE POZOS NO ACTIVOS, LAS REGALÍAS PUEDAN LLEGAR A CERO Y SE INCREMENTEN RECIÉN CUANDO ESOS POZOS GENEREN PRODUCCIÓN»

LATORRE: «ESTO GENERA DINAMISMO EN LAS INVERSIONES, QUE ES LO QUE BUSCAMOS SOSTENER EN LA PROVINCIA»

Latorre disertó en el panel «Mendoza: institucionalidad, competitividad e inversión en convencional y no convencional en Vaca Muerta» que se desarrolló en el primer día de la exposición. Lo hizo junto al subsecretario de Energía y Minería, Manuel Sánchez Bandini, y el director de Hidrocarburos, Lucas Erio.

«Este martes vamos a publicar en el Boletín Oficial doce nuevas áreas de licitación para exploración. Además, estamos trabajando en la resolución que habilita la salida al mercado de cinco áreas de explotación. De esta manera, buscamos que Mendoza tenga constantemente oportunidades de inversión», afirmó Latorre.

Latorre destacó que dentro de las áreas licitadas ya existen dos iniciativas privadas declaradas de interés. «Quienes impulsaron esas iniciativas deberán realizar la inversión inicial sobre la cual los demás oferentes podrán igualar o mejorar, manteniendo además el derecho a mejorar la oferta. Esto genera dinamismo en las inversiones, que es lo que buscamos sostener en la provincia», explicó. Y añadió: «queremos que, en casos de pozos no activos, las regalías puedan llegar a cero y se incrementen recién cuando esos pozos generen producción. Con un esfuerzo conjunto entre sector público y privado podemos reactivar más de 3.000 pozos inactivos en la provincia», señaló.

Las 12 áreas que licitará Mendoza son: Atuel Exploración Norte, Atuel Exploración Sur, Boleadero, Calmuco, Chachahuen Norte, CN III Norte, Los Parlamentos, Puesto Pozo Cercado Occidental, Ranquil Norte, Río Atuel, Sierra Azul Sur y Zampal._

ITAL VINIL

Empresa líder en la fabricación de tuberías

+54 9 11 2258-6537
ventas@italvinil.com

www.italvinil.com

- ✓ Geomembranas. ¡NUEVO!
- ✓ Polihub Agua.
- ✓ Polihub Gas.
- ✓ Tubos en Poliamida T1 y T2.
- ✓ Aptos para petróleo y minería.
- ✓ Tuberías para comunicaciones.
- ✓ Malla de Vallado.
- ✓ Mallas de Advertencia.
- ✓ Accesorios: Para uniones - Electrofusión - Termofusión - Conexiones Mecánicas.
- ✓ Servicio de instalación de tuberías.



+ 45 años de experiencia



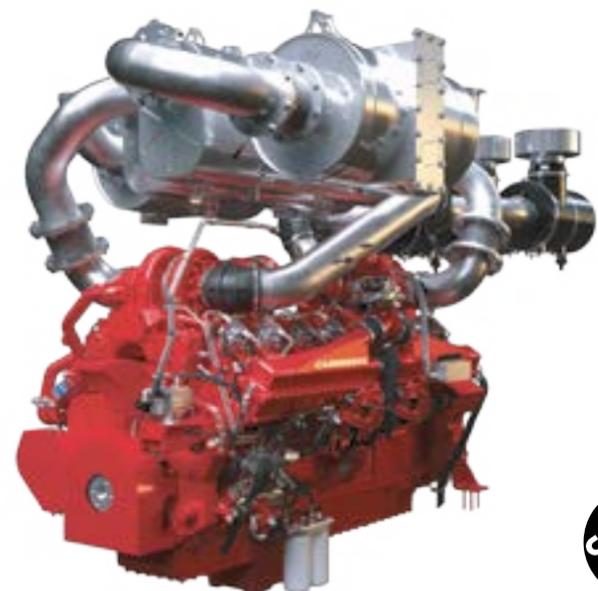
Flowtex
HDD S.A.

ES PERFORACION HORIZONTAL DIRIGIDA

Tecnología Cummins Dual Fuel: Diésel + Gas

Sustitución máxima de diésel de hasta un 70%.

Power Onward™



PROGRAMA DE **ACTIVIDADES**

MARTES 9/09

DÍA
2**Conferencias**
en la **AOG****Conferencias “Economía y financiamiento de la Energía en la Argentina”**

14.00 hs

Auditorio Principal – Pabellón Rojo – Hall 4

Diálogo sobre Economía, Energía y Finanzas.

Claudio Zuchovicki - BYMA

Daniel Dreizzen - IAPG

14.30 hs

Auditorio B – Hall 3

Compliance en la gestión de grandes proyectos.

Silvia Migone Díaz - TGS

Pablo Nizza - MEGA

Clarisa Lorenzo - SLB

Hernan Carnovale - KPMG

Manuel Serantes - PAN AMERICAN ENERGY

Moderan: María Archimbal - YPF

Antonella Micheli - YPF

15.00 hs

Auditorio Principal – Pabellón Rojo – Hall 4

Financiamiento del O&G, mirada desde el sector bancario.

Ricardo Gerk - BANCO COMAFI

Leonardo D. Ruffinelli - BNA

Ignacio Morello - BANCO SUPERVIELLE

Modera: Pablo Fernández Blanco - LA NACIÓN

16.00 hs

Auditorio B – Hall 3

¿Cuántas divisas genera y generará la industria hidrocarburífera para la Argentina?

Daniel Dreizzen - IAPG

Milagros Piaggio - ASSOCIATE ALEPH ENERGY

18.00 hs

Auditorio B – Hall 3

Escenarios de desarrollo sostenible. ¿Cuál es la hoja de ruta hoy?

Jeanette Muro - TGS

Mariana Corti - PAMPA ENERGÍA

Pamela Díaz - PCR

Claudio Moreno - TGN

Encuentro
con los **CEOs**

17.00 hs

Martín Rueda

HARBOUR ENERGY ARGENTINA

Ana Simonato

CHEVRON ARGENTINA COUNTRY

Julián Escuder

PLUSPETROL ARGENTINA

17.50 hs

Alejo Calcagno

TECHINT INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN

Carlos Mundín

BTU

Pablo Brottier

SACDE



HABLAMOS DE ENERGÍA, HABLAMOS DE FUTURO



Exclusivo por nuestro canal EconoJournal

RENEWABLES & ELECTRICITY DAY

SAVE THE DATE 7 OCT, 8 AM

Club Hípico Alemán, Buenos Aires

SHELL ARGENTINA
Impulsamos Vaca Muerta, de Argentina al mundo